

Pour une recherche économique efficace

61^o Congrès de l'Association Internationale
des Économistes de Langue Française

UNIVERSIDAD BERNARDO O'HIGGINS
SANTIAGO, CHILI



SOUS LA DIRECTION DE

Claudio RUFF ESCOBAR

Alain REDSLOB

Krzysztof MALAGA

Pour une recherche économique efficace

**61° Congrès de l'Association Internationale
des Économistes de Langue Française**

Universidad Bernardo O'Higgins, Santiago, Chili

Sous la direction de
Claudio RUFF ESCOBAR
Alain REDSLOB
Krzysztof MLAGA

DIRECTEURS DE LA PUBLICATION

Claudio Ruff Escobar, Alain Redslob

DIRECTEUR SCIENTIFIQUE Krzysztof Malaga

RAPPORTEURS Iskra Balkanska-Christova, Francis Bismans, Bernard Landais, Krzysztof Malaga, Alain Redslob, Xavier Richet, Roger Tsafack Nanfosso, François Vaillancourt.

SECRÉTAIRE DE RÉDACTION Céline Richoux, Université Bernardo O'Higgins

PROJET DE LA COUVERTURE Ediciones UBO

Il va de soi que l'Université Bernardo O'Higgins 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 Association Internationale des Economistes de Langue Française, Paris 2020 AIELF, Université Paris II Panthéon Assas, 12 Place du Panthéon, Paris Cedex 05 France

ISBN 978-956-8664-26-8

e-ISBN 978-956-8664-27-5

Edition par Ediciones UBO, Chili

Imprimé par Gráfica Metropolitana

Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 929, Of. 401

www.graficametropolitana.cl

Santiago, Chili

• SOMMAIRE •

Comité scientifique.....	7
Remerciements	9
Prologue	11

RAPPORT INTRODUCTIF

<i>Sur l'intemporalité de l'efficacité de la recherche économique</i> Par Alain REDSLOB, président de l'AIELF.....	14
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

CHAPITRES

Mohamed AZAIEZ, Université de Tunis El Manar, Tunisie <i>La recherche économique au service du développement durable</i>	32
Toussaint BARBONI, Université de Corse Pascal Paoli, Henri DOU, Université Aix Marseille, Philippe CLERC, Université de Corse Pascal Paoli, France <i>Développement d'un « living lab » en intelligence économique, l'exemple du diplôme d'intelligence économique de l'université de Corse Pascal Paoli</i>	49
Mickaël CITA, Université des Antilles, France <i>L'hostilité de l'environnement organisationnel envers les entreprises dans les régions ultrapériphériques (RUP) : Le cas de la Guadeloupe et la Martinique</i>	72
Francis CLAVE, Université Paris II Panthéon-Assas, France <i>L'efficacité de la recherche économique et les congrès de l'AIELF</i>	91
Marian GORYNIA, Krzysztof MALAGA, Université des Sciences Economiques et de Gestion de Poznań, Pologne <i>Les changements de la compétitivité de l'économie polonaise dans l'économie mondiale durant la période 1990-2017</i>	114
Juliana HADJITCHONEVA, Nouvelle Université Bulgare, Bulgarie <i>L'intelligence artificielle au service de la prise de décisions plus efficace</i>	149

Nizar HARIRI, Racquel ANTOUN, Sarah HAYKAL, Université Saint Joseph de Beyrouth, Liban <i>La rhétorique nationaliste dans les discours de la Banque</i> <i>Mondiale : déconstruire quelques mythes sur le travail des</i> <i>réfugiés Syriens au Liban</i>	171
Vidal I. IBARRA-PUIG, Universidad Autónoma Metropolitana, Mexique <i>De l'espoir à la déception : l'Amérique latine dans</i> <i>la mondialisation</i>	192
Bernard LANDAIS, Université de Bretagne-Sud, France <i>L'inefficacité de la macroéconomie contemporaine et ses solutions</i>	211
Krzysztof MALAGA, Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań, Pologne <i>La thèse de doctorat en sciences économiques comme l'archétype</i> <i>de la recherche efficace : expériences propres</i>	231
Tsvetelina MARINOVA, Nouvelle Université Bulgare, Bulgarie <i>Politiques publiques pour l'économie sociale et solidaire en Bulgarie</i>	245
Barbara MAZUR, Université de Technologie de Lublin, Pologne <i>Le cinéma français et déshumanisation du monde de travail</i>	259
Jean-Pierre OLSEM, Université de Besançon, France <i>L'Ordre concurrentiel, instrument de la présentation normative</i> <i>du système économique</i>	277
Jacques POISAT, Université de Lyon, Université Jean Monnet-Saint-Etienne, France <i>La recherche en économie sociale et solidaire, une démarche</i> <i>de construction du bien commun. L'exemple d'une association</i> <i>d'insertion par la formation artisanale dans le Roannais (France)</i>	301
Paul ROSELE CHIM, Université de Guyane, France <i>La migration haïtienne en Amérique du Sud, caractéristiques</i> <i>dans le contexte de développement du Chili</i>	319

Claudio RUFF ESCOBAR, Université Bernardo O'Higgins, Chili	
<i>Économie chilienne, diagnostic du point de vue du développement du bien commun</i>	338
Viacheslav SHUPER, Institut de Géographie de l'Académie des Sciences de Russie, Moscou, Russie	
<i>L'auto organisation au niveau global: fracture de la trajectoire de développement économique et sociale.....</i>	384
Zhan SU, Guillaume TOGAY, Université Laval, Canada	
<i>L'intelligence artificielle : une force destructive pourtant créatrice sur le marché des emplois qualifiés</i>	395
François VAILLANCOURT, Université de Montréal et Fellow, CIRANO, Canada	
<i>La décentralisation financière éléments clefs pour une mise en place efficace de la dévolution</i>	415

• COMITÉ SCIENTIFIQUE •
DU 61e CONGRÈS DE L'AIELF
« POUR UNE RECHERCHE ÉCONOMIQUE EFFICACE »

PRÉSIDENT

Alain REDSLOB

Professeur, Université Panthéon-Assas (Paris II), France

DIRECTEUR

Krzysztof MALAGA

Professeur, Université des Sciences Economiques et de Gestion de Poznań, Pologne

BAULANT Camille, Université d'Angers, France

BEINE Michel, Université du Luxembourg, France

BELATTAF Matouk, Université de Ouargla, Algérie

BISMANS Francis, Université de Lorraine, France

BOURRINET Jacques, Université d'Aix-Marseille, France

BREZINSKI Horst, Université de Fribourg, Allemagne

CARRE Emmanuel, Université de Bretagne-Sud, France

CHRISTOVA-BALKANSKA Iskra, IRE, Bulgarie

COUPEZ Bernard, Université Paris II, France

DIAW Adama, Université de Saint-Louis, Sénégal

FRATILA Camelia-Ana, Université Valahia de Targoviste, Roumanie

GARDES François, Université de Paris I, France

GORYNIA Marian, l'USEGP, Pologne

KANDZIJA Vinko, ECSA BiH, Croatie

KOBOU Georges, Université de Yaoundé II, Cameroun

LAFAY Gérard, Université de Paris II, France

LANDAIS Bernard, Université de Bretagne-Sud, France

MARCU Laura, Université Valahia de Targoviste, Roumanie

MBIH Boniface, Université de Caen, France

MOUGOUE Mbodja, Wayne State University, Détroit, Etats-Unis

OLSEM Jean-Pierre, Université de Besançon, France

OLSZEWSKI Leon, Université de Wroclaw, Pologne.

- ONDO OSSA Albert**, Université Omar Bongo, Gabon
- OUATTARA Wautabouna**, Université Félix Houphouet-Boigny, Côte d ' Ivoire
- POISAT Jacques**, Université de Saint Etienne, France
- POUTINEAU Jean-Christophe**, Université de Rennes I, France
- RATAJCZAK Marek**, l'USEGP, Pologne
- REDZEPAGIC Srdjan**, Université Cote d'Azur, GREDEG (CNRS), France
- RICHET Xavier**, Université Paris III, France
- ROGOWSKI Jeannette**, Rutgers University, Etats-Unis
- RUFF Claudio**, Université Bernardo O'Higgins de Santiago, Chili
- SHUPER Viatcheslav**, Institut de Géographie de l'Académie des Sciences, Russie
- SIROEN Jean-Marc**, Paris 1 Dauphine, France
- TAVÉRA Christophe**, Université de Rennes I, France
- TSAFACK NANFOSSO Roger**, Université de Yaoundé II, Cameroun
- UM-NGOUEM Marie-Thérèse**, Université de Douala, Cameroun
- VAILLANCOURT François**, Université de Montréal, Canada
- VEDIE Henri-Louis**, HEC, France
- VEGA MOCOROA Isabel**, Université de Valladolid, Espagne
- VELO Dario**, Université de Pavie, Italie
- VERNE Jean-François**, Université Saint Joseph de Beyrouth, Liban
- VILLIEU Patrick**, Université d'Orléans, France

• **REMERCIEMENTS** •

En tout premier lieu, au nom de l'Université Bernardo O'Higgins, je tiens à exprimer ma profonde gratitude aux membres du Bureau de l'AIELF, son président, et professeur émérite à l'université Panthéon-Assas, M. Alain REDSLOB, pour la confiance déposée en notre institution pour l'organisation du 61^e Congrès International des Economistes de Langue Française, ainsi que les membres du Bureau, M. Roger TSAFACK NANFOSSO, M. Krzysztof MALAGA, M. Louis EXPERT ainsi que M. Bernard LANDAIS.

Nos plus sincères remerciements se dirigent également aux 68 congressistes et membres de l'AIELF, venus de plus de 22 pays, qui ont participé à cette rencontre d'Économistes Francophones, qui s'est déroulée pour la première fois dans l'histoire de l'AIELF, en Amérique Latine.

Du 27 au 29 mai de l'année 2019, le 61^{ème} Congrès de l'AIELF a été le siège de 54 expositions de grande qualité, offrant un espace d'échanges et de collaboration multiculturel unique, participant au rayonnement de la vision économique francophone sur notre continent. Cette rencontre internationale a été inaugurée, entre autres, par un discours M. Francisco MORENO GUZMAN, Secrétaire d'Etat auprès du Ministre des Finances du gouvernement chilien, qui nous a fait l'honneur de sa présence.

Les soutiens de l'Ambassade de France au Chili, et de ses services de coopération au Chili et au niveau régional, de l'Agence Universitaire de la Francophonie (AUF), ont été notables dans la réussite et la portée de cette rencontre internationale francophone. L'occasion m'est donnée d'exprimer mes sincères remerciements à M. Roland DUBERTRAND, Ambassadeur de France au Chili, pour son appui actif dès le début de l'organisation de ce Congrès, et pour la célébration de l'inauguration de cet évènement au sein de la Résidence de France.

La collaboration des Ambassades de Belgique, Grèce, Haïti, Liban Maroc, Principauté de Monaco, Pologne, Suisse, et la Délégation de Wallonie-Bruxelles, l'appui de la Chambre de Commerce et d'Industrie Franco-chilienne, et de la CEPAL, ont été remarquables dans leur engagement et diffusion nationale et internationale de cette rencontre.

J'exprime enfin mes très vifs remerciements aux membres du comité d'organisation de ce congrès et collaborateurs de l'Université Bernardo O'Higgins, pour leur engagement exemplaire tout au long de l'organisation jusqu'à l'élaboration de ces Actes.

En vous souhaitant bonne lecture,

Dr. Claudio RUFF ESCOBAR

*Recteur Université Bernardo O'Higgins,
Santiago du Chili*

• 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 des manifestations scientifiques et à favoriser une recherche économique en langue française de qualité, en publiant ouvrages et articles entre autres.

Les dix derniers Congrès ont été organisés à Marrakech (Maroc), Montréal (Canada), Athènes (Grèce), Aix-Marseille (France), Varsovie (Pologne), Targoviste (Roumanie), Opatija (Croatie), Valladolid (Espagne), Paris (France) et Poznań (Pologne).

En 2019, il s'est déroulé au Chili, à Santiago, au sein de l'Université Bernardo O'Higgins, les 27, 28 et 29 mai. « Pour une recherche économique efficace » en fut le thème retenu. Plus de 54 spécialistes issus de 22 pays: ABOUELJAOUAD Kamal, ALLALI Sara, ARESTOFF Florence, AZAIEZ Mohamed, BADIA Farid, BAULANT Camille, BENHIJA El Mustapha, BESFAMILLE Martin, BISSIRIOU Gabriel, CHELLAL Nassim, CHERABI Abdelaziz, CITA Mickaël, CLAVE Francis, CLERC Philippe, COX Paulo, FRĄCKIEWICZ Ewa, GORYNIA Marian, GUERRAOUI Driss, HADJITCHONEVA Juliana, HARIRI Nizar, HINOJOSA Leonith, IBARRA PUIG Vidal I., IBENRISSOUL Nafii, JUILLET Alain, KANDZIJA Vinko, LANDAIS Bernard, MACUDA Małgorzata, MALAGA Krzysztof, MARGARETIC Paula, MARINOVA Tsvetelina, MAZUR Barbara, MBIH Boniface, MORALES BELPAIRE Joaquín, MOUHOUD El Mouhoub, NAPOLEONE Claude, OCARANZA Francisco, OLSEM Jean-Pierre, PAIRAUT Thierry, POISAT Jacques, QUENAN Carlos, REDSLOB Alain, ROSELE CHIM Paul, RUFF Claudio, SAKI Zohra, ŠAVRINA Baiba, SEYDI Lansana, SHUPER Viacheslav, SILVA MONTES Andres, TROJETTE Ines, TSAFACK NANFOSSO Roger, VAILLANCOURT Francois, VILLAMIZAR Fernando, ZERHOUNI Mohamed, et ZHAN Su y ont présenté des

communications, en sorte que, de l'aveu de tous, leur nombre et leur pertinence ont assuré à cette rencontre internationale le succès et l'audience qu'elle méritait.

Grâce à la diligence du professeur Claudio RUFF, recteur de l'université hôtesse, à la coordination assurée par le professeur Krzysztof MALAGA, directeur scientifique de l'AIELF, et à la collaboration de Mesdames Virginie DELALANDE MUGNIER et Céline RICHOUX, respectivement directrice générale des affaires stratégiques et responsable du Bureau des relations internationales de cette université, nombre de travaux, sur avis de rapporteurs anonymes d'un comité scientifique de haut niveau, sont publiés dans le présent ouvrage. Préalablement sélectionnés, d'autres l'ont déjà été dans le volume 3, numéro 2/2019 de la Revue Internationale des Économistes de Langue Française qui forme la publication-phare de l'Association.

Au nom de tous les congressistes, du Bureau de l'Association et de moi-même, j'adresse ma sincère gratitude aux personnes susnommées pour le prodigieux travail qu'elles ont accompli, aux membres du Comité de lecture pour leur appréciable expertise ainsi qu'à tous les participants, communicants ou non, pour avoir animé des débats ô combien fructueux.

Alain REDSLOB
*Professeur émérite à l'université
Panthéon-Assas (Paris II)
Président de l'AIELF*

Rapport introductif

Alain REDSLOB

Professeur émérite à l'Université Panthéon-Assas (Paris 2)
Président de l'Association Internationale des Economistes de
Langue Française (AIELF)
alain.redslob@u-paris2.fr

SUR L'INTEMPORALITE DE L'EFFICACITE DE LA RECHERCHE ECONOMIQUE

RÉSUMÉ: Cet article constitue le rapport introductif aux communications présentées lors du 61^{ème} Congrès de l'Association Internationale des Économistes de Langue Française. Après avoir souligné que, comparativement à d'autres disciplines, l'économie était une science fort récente sur le curseur de l'histoire, il pointe la complexité du thème abordé et, par suite, propose de dérouler un filon chronologique pour mettre en exergue les différentes conceptions que la recherche économique a données au mot d'efficacité. Trois périodes sont alors visitées, celle d'une recherche empirique à portée pragmatique, celle d'une recherche théorique à dessein dogmatique, enfin celle d'une recherche éclectique à visée politique.

MOTS-CLÉS: Efficacité, recherche économique, histoire de la pensée, théories économiques.

CLASSIFICATION JEL: A3, B, DO, EO, ZO.

ON THE INTEMPORITY OF EFFICIENCY ECONOMIC RESEARCH

ABSTRACT: This article is the introductory report to papers presented at the 61st Congress of the International Association of French Language Economists. After pointing out that, compared to other disciplines, economics was a very recent science on the slider of history, it underlines the complexity of the theme and, as a result, proposes a chronological sequence to highlight the different conceptions that economic research has given to the word efficiency. Three periods are then visited, that of an empirical research with pragmatic

scope, that of a dogmatically designed theoretical research, and finally that of an eclectic research with a political aim.

KEYWORDS: Efficiency, economic research, history of thought, economic theories.

Introduction

Une question taraude l'esprit, si elle ne le torture: comment se fait-il qu'au rebours de tant d'autres arts, le terme d'économie politique ne fut inventé qu'en 1615 par Antoine de Montchrestien et que celui d'économistes ne fut usité pour la première fois que dans les années 60 du XVIII^{ème} siècle pour qualifier les membres de la *Secte des physiocrates*? Voilà qui est rare sur le curseur de l'histoire. Dures, sociales ou artistiques, la plupart des disciplines date en effet du temps où la pensée a éclot: peinture, sculpture, musique, poésie, géométrie, littérature, géographie, philosophie, histoire, astronomie, médecine, sismologie...ont, fort tôt, abondé la cognition. Avançons une interprétation: l'économie n'ayant eu que la subsistance pour but, elle ne pouvait instiguer de savantes spéculations; en revanche, sitôt que les frémissements de la technique aidèrent à l'envol des sociétés, la réflexion s'imposa. Ainsi fit-elle son entrée dans le palais du savoir, non sans connexité avec d'autres sciences.

La question de l'efficacité de la recherche économique est en soi délicate. L'aborder rend perplexe au point d'être dérouté. En pareil embarras, s'en remettre au poète peut être d'un précieux secours. Dans son *Faust*, Johann Wolfgang Goethe (1789-1832) prétend que « l'homme erre tant qu'il s'efforce et cherche »; un peu plus tard, dans ses *Pensées*, le poète roumain Mihai Eminescu (1850-1889) semble lui faire écho en arguant que « les gens se divisent en deux catégories: les uns cherchent et ne trouvent pas, les autres trouvent et ne sont pas contents ». Friand de synthèse, l'auteur de ces lignes s'est évertué à chercher sans errer, et à trouver en restant content. En sorte que ses propos seront ordonnés d'après un ordre chronologique car l'efficacité, dont l'étymologie latine signifie « production d'effet », s'est déclinée à l'aune des besoins du moment. Aussi soutiendra-t-on que trois périodes ont déroulé une fresque teintée d'intemporalité: celle d'une recherche empirique à portée pragmatique, celle d'une recherche théorique à dessein dogmatique, celle d'une recherche éclectique à visée politique. Pénétrons donc dans la galerie

de la pensée économique afin d'en apprécier le rayonnement de ses illustres figures et d'en savourer ses horizons prometteurs.

1. Recherche empirique à portée pragmatique

Trois phases de l'histoire composent la première période: l'Antiquité, le Moyen-âge, la Renaissance.

1.1. L'Antiquité

Aux temps les plus reculés, l'économie n'est qu'un moyen au service des ambitions des Etats ou des idéaux de leurs souverains. Méditons quelques exemples, en Orient comme en Occident.

1.1.1. En Orient

Dans sa partie extrême, en Chine, la société s'organise autour de *cités-palais* bien avant le Christ: inductrices de dépendances sociales et religieuses, elles reposent sur un noyau, le palais, et se fixent la défense de la paysannerie pour mission. Une préoccupation économique affleure, donc. Eclosent alors des écoles qui arrêtent et véhiculent des principes de vie singuliers. Celle des Lettrés, fondée par Confucius (551-479 av. J.-C.), ancrée dans la morale et pétrie de générosité, invite le gouvernement à veiller à l'équité. Celle des Légistes, conduite par Kouang-Tchong, allègue plusieurs présupposés: la terre produit la richesse, la valeur de la monnaie est reliée à la vitalité des récoltes, les prix oscillent en raison inverse des quantités disponibles, la présence de l'Etat est de tous les instants, cependant que les concepts de consommation, d'épargne, de revenu et de production sont mis en relation.

De semblable manière, au cœur du Moyen-Orient, des cités-Etats s'érigent, telle celle d'Ur en Mésopotamie, bien connue des cruciverbistes. En ces communautés, des découvertes d'importance se font jour: près de deux millénaires avant le Christ, le code Hammourabi réglemente les relations entre créanciers et débiteurs, la première comptabilité est créée, le « sicle » devient monnaie circulante, les concepts de prix et de marchés sont disputés. Rien que de pragmatique, on le concédera aisément.

En terre de Pharaon, l'Ancien et le Moyen Empire sont les siècles à retenir bien que, de tout temps, la question de l'irrigation des terres arables y fût centrale. Lors de l'Ancien Empire (2700-2160 av. J.C.), les érections de temples

et des pyramides de Gizeh rivalisent de prouesses techniques et octroient des centaines de milliers d'emplois tout en creusant des déficits publics abyssaux. Durant le Moyen Empire (2065-1785), prospérité économique, développement des fermes, exploitation des gisements miniers, constructions de fortifications militaires constituent les traits les plus marquants. Là encore, le pragmatisme est de mise.

1.1.2. En Occident

A Athènes, au siècle de Périclès, la pensée de Socrate remet la nature humaine à l'honneur, reléguant la préoccupation des choses matérielles à un rang subalterne. Toutefois, parmi ses disciples, Xénophon (430-355), Platon (428-347) et Aristote (384-322) se piquèrent d'économie, fût-elle sciemment nimbée de morale. Le premier centre sa réflexion sur le concept d'utilité, chante la ruralité et recommande l'expansion du commerce maritime. L'appel à l'interventionnisme est plus flagrant chez Platon, surtout dans *La République*, alors que dans *Les Lois*, son rigorisme s'infléchit, l'étatisme remplace le communisme des biens et des personnes, et l'argent se trouve décrié. Ce dénigrement culmine chez Aristote qui, dans *La Politique*, oppose l'économie de nature (*chrématistique naturelle*), destinée à combler nos besoins, à l'économie de richesse (*chrématistique mercantile*) visant à accumuler de l'argent, contraste qui l'amène à condamner le prêt à intérêt. Lui revient le mérite d'avoir explicité le distinguo valeur d'usage - valeur d'échange, et d'avoir découvert les trois fonctions de la monnaie, unité de compte, réserve de valeur, instrument d'échange. Un bon demi-siècle plus tard, l'épicurisme vint contredire ses allégations: professant des thèses rationalistes et athées, son fondateur (341-270) se fit le chantre de l'individualisme hédonistique, concept promis au plus bel avenir.

La pensée économique, en revanche, est restée lettre morte à Rome. Quelques manuels d'économie rurale y voient bien le jour, ceux rédigés par les fameux *scriptores de re rustica* tels Caton, Veron, Columelle ou Pline l'Ancien; des conseils adressés au prince y éclipsent toute analyse digne de ce nom. Salluste et Tite-Live, moralistes historiens, Virgile ou Horace, poètes renommés, Martial et Juvénal, satiriques patentés, éditent tous des œuvres où perce une critique acérée de la richesse et de l'argent. Quant à l'influence de l'étatisme au Bas-Empire, elle est avérée, car le dirigisme s'affirme, comme l'atteste l'édit de Dioclétien sur les prix en 301. Bref, une quête de l'efficacité, certes, mais d'essence toute pragmatique.

Un mot encore de l'apport de la pensée judéo-chrétienne. Dans le Premier Testament, au livre du Deutéronome, le prêt à intérêt concédé à un frère est proscrit, mais permis s'il l'est à un étranger. De même, l'alternance des sept années de vaches grasses et des sept années de vaches maigres compose une antique métaphore de la présence de cycles. Avec le Second Testament, la thésaurisation est condamnée, le travail vanté et une répartition plus équitable des revenus invoquée. Tous ces préceptes seront approfondis par les auteurs de la patristique, à l'instar de Saint-Jean Chrysostome en Orient ou de Saint-Augustin en Occident; par leur truchement, la proclamation de la stérilité de l'argent et la quête du juste prix influenceront les penseurs médiévaux.

1.2. Le Moyen-âge

Sans prétendre à l'exhaustivité, plusieurs courants de pensée se proposent.

1.2.1. Islam, thomisme et antiscolasticisme

L'éclosion (VII^{ème} siècle), puis l'expansion de l'Islam d'abord vers la Syrie, l'Egypte et la Perse, puis vers l'Afrique du Nord, enfin en direction de l'Inde et de l'Espagne érigent un pont entre les réflexions antiques et les suggestions médiévales. A preuves, nombre de foyers culturels en résultèrent; les philosophes persan Ibn Sina (980-1037) et arabe Ibn Rushd (1126-1198), plus connus sous les noms d'Avicenne et d'Averroès, y propagent les pensées de Platon et d'Aristote qu'ils avaient traduites en prenant le soin d'en aiguiser la critique de la chrématistique mercantile. Les méditations de Saint Thomas d'Aquin, disciple d'un disciple d'Averroès, en dérivent. Défenseur de la propriété privée jugée plus efficace que la propriété collective, protagoniste d'une répartition juste des gains et partisan d'une conception fort restrictive de l'argent¹, ce savant docteur de l'Eglise travaille également la notion de juste prix, la justesse reposant sur l'estimation commune². Aussitôt, ses vues ont généré nombre d'oppositions qu'illustrent les écrits de Jean Buridan, de son disciple Nicolas Oresme ou encore du philosophe allemand Gabriel Biel et du jésuite espagnol Luis de Molina, pour ne mentionner qu'eux. Mais toutes leurs considérations traitent de problèmes concrets tels le coût, l'utilité, le profit, l'escompte et les mutations monétaires, si fréquentes à l'époque. Bref, là encore, une approche éminemment empirique fait autorité.

1 « *Pecunia pecuniam non parit* »: l'argent n'engendre pas l'argent.

2 « *Communis aestimatio* » : estimation commune.

1.2.2. La pensée arabo-musulmane

Dans le Coran, cependant que le commerce est autorisé, l'intérêt y est défendu de sorte que Juifs, Chrétiens et Musulmans se rejoignent dans la condamnation de l'usure. En outre, la thésaurisation y est blâmée, tout comme dans le Second Testament. Enfin, tout en pardonnant ici comme ailleurs la minceur de nos connaissances, on soulignera que des questions aussi pratiques que celles touchant le commerce, l'artisanat, l'agriculture, la spéculation, la fraude, la famine, les excès fiscaux, la fonction des dépenses publiques, les fluctuations de prix, l'existence de monopoles... ont été âprement débattues au cours des siècles qui suivirent.

Donc, force est de constater que l'ère médiévale est aussi imprégnée d'empirisme que celle qui l'avait précédée. Ainsi en alla-t-il de celle qui la suivit, par conséquent de la Renaissance.

1.3. La Renaissance

Période bouillonnante s'il en fut, dans les arts, dans les sciences, dans les lettres, dans la religion, la Renaissance marque l'aube du mercantilisme qui s'étirera jusqu'au XVIII^{ème} siècle. Ce courant n'est qu'une ode au pragmatisme. Plus que des penseurs, les mercantilistes sont en effet des praticiens pressés - avocats, négociants, hommes de cour, gérants de compagnies coloniales... - qui préfèrent le réel au vrai en se distanciant, de fait, des principes moraux qui avaient si profondément estampillé les siècles précédents.

Ce n'est pas une théorie qui naît, mais plutôt une discipline. Loin d'être homogène, elle partage des idées simples : accumuler des métaux précieux, favoriser le protectionnisme, promouvoir l'étatisme, stimuler la natalité. Par-delà ce patrimoine commun, elle se décline en options - bullioniste, commercialiste, industrialiste, fiduciaire, caméraliste - qui voient le jour dans différents pays - Portugal, Espagne, France, Grande-Bretagne, Allemagne, Provinces Unies alias Pays-Bas.

Sans nul doute, la concrétude demeure prégnante. La tentative de quantification de la production perce sous la plume de William Petty, la centralité de la monnaie préoccupe Sir Thomas Gresham, l'érection de barrières douanières obnubile Luis de Ortiz, le dynamisme de l'activité commerciale hante Thomas Mun, le maintien d'un taux d'intérêt bas obsède Sir Josiah Child, l'agriculture et les travaux publics accaparent Sully, Barthélémy de Laffemas dénonce la sous-consommation, le cardinal de Richelieu encourage l'essor des compagnies

coloniales, la multiplication des comptoirs et des manufactures est œuvre de Colbert, la bonne gestion des comptes publics agite - déjà ? - les auteurs allemands Gottlob von Justi et Joseph von Sonnenfels...

En définitive, de la plus haute Antiquité jusqu'au siècle des Lumières, il paraît évident que la recherche empirique à portée pragmatique a dominé. A compter de cette ère, la tonalité ne sera de loin plus la même.

2. Recherche théorique à dessein dogmatique

En 1715, le Roi-Soleil s'éteint et, avec lui, l'hégémonie française : l'Europe devient anglaise. S'estompe cet âge d'or qu'avaient si bellement enorgueilli Molière, Vaugelas, Racine, La Fontaine, Corneille, Boileau, La Bruyère, Madame de Sévigné, Fénelon... dans les lettres, Le Brun, Mignard, les frères Le Nain, Poussin, Le Lorrain... en peinture, Le Vau, Mansart... en architecture, Descartes, Pascal, de Fermat... en mathématiques, Couperin, Lully, Rameau... en musique, de Roberval, Picard, Mariotte... en physique, la liste n'étant exhaustive ni en termes de génies ni en ceux de disciplines. Ce basculement qu'accompagna l'émergence de modes de raisonnement neufs préfigura un nouvel âge. Le libéralisme vagit, se répandit, avant que d'être la cible de vives contestations dont le marxisme ne fut pas la moindre et, plus tard, de subir une quasi métémpyscose à l'instigation des marginalistes.

2.1. Le libéralisme

Dans ses limbes, deux courants de pensée prennent forme. D'inspiration française et éprise de liberté, la physiocratie en constitue le premier, tandis que le second, nourri à la fois par des réflexions britanniques et françaises, inaugure le classicisme. Un point les soude : la croyance en des *lois naturelles* qui transcendent les lois civiles. Si cette idée avait déjà été travaillée, elle ne l'avait pas été dans un sens analytique : les normes aristotéliciennes ou les finalisations thomistes en témoignent. A présent, la préoccupation devient théorique, voire incantatoire : en poursuivant son propre intérêt, tout individu sert autrui, fait qui, sous réserve de liberté et d'appropriation privée, concrétise une volonté providentielle. L'évolution à faire de la loi un dérivé de la nature des choses triomphe et porte au pinacle les thèses du philosophe John Locke (1632-1704), du penseur Charles de Montesquieu (1689-1755) ou du satiriste Bernard de Mandeville.

2.1.1. La composante physiocratique

La physiocratie est libérale, sans le moindre doute. La philosophie sur laquelle elle repose postule l'existence d'un ordre naturel dû à la divine Providence. Aussi importe-t-il de ne point s'y opposer: laisser-faire et laissez-passer sont érigés au rang de préceptes. Bien sûr, il n'est pas niable que certains écrits furent descriptifs, à l'instar du *Tableau économique* de François Quesnay (1758) ou des réflexions d'Anne-Robert Turgot tant sur les rendements non proportionnels que sur la hiérarchisation du taux d'intérêt. Il demeure qu'au rebours du mercantilisme, la physiocratie a façonné une authentique doctrine qui s'est transformée en une discipline désireuse de découvrir les lois gouvernant l'accumulation des richesses, dont la terre et l'agriculture scellèrent le noeud gordien. Quoi qu'il en fût, la quête de la liberté en est restée le maître-mot.

2.1.2. La composante classique

Le libéralisme, en vérité, fut davantage doctrinaire. Bien que Smith, Ricardo, Malthus, Mill, Longfield, Senior et d'autres encore s'opposassent sur la notion de valeur, le point de vue défendu par Ricardo, celui de la valeur travail incorporé, prévalut ; mais avouons que ce concept est de nulle portée pratique. Dans le domaine de la répartition des revenus, les analyses classiques péchent par la défense de présupposés contestables: le choix d'un temps long, la théorie du fonds de salaire, la rente différentielle, le profit résiduel tendanciellement déclinant, des approches globales sommaires. Vantée par les uns, décriée par d'autres, la théorie quantitative de la monnaie relève de la supputation et la distribution équitable du stock d'or mondial qui en découle d'une vue de l'esprit. Par-delà ces insuffisances, les théories des avantages absolus d'Adam Smith, des coûts comparatifs de David Ricardo ou des valeurs internationales de John Stuart Mill n'ont point d'autre prétention que celle de sacrifier le libre-échange. En outre, la loi des débouchés de Jean-Baptiste Say qui sous-tend l'automatisme de l'équilibre et celle de population de Robert Malthus qui prédit une fin cataclysmique dépeignent deux versants, l'un optimiste, l'autre pessimiste, d'une pharmacopée manifestement dissociée du réel. La dogmatique, rien que la dogmatique ! Convenons du reste que toutes les préconisations libérales ne furent guère suivies dans les faits, quand elles ne furent pas contredites par eux. Prescriptions, agissements et résultats débouchent sur un divorce sidérant. Dans cet univers tant imprégné de philosophie individualiste et si tributaire d'une mécanicité aussi séduisante qu'erronée, il convient de ne retenir qu'un message primordial: la poursuite de

l'intérêt individuel, auréolée d'un climat de concurrence, forge la clé du bien-être économique et social. L'incantatoire est patent, la concréitude maigrelette.

Parce qu'elle ignore une psychologie autre que basée sur l'intérêt personnel, table sur une longueur de temps étrangère au règne du vivant, fait la portion congrue aux modifications des structures et minore les changements institutionnels, la synthèse classique, aussi grandiose fut-elle, subordonne l'homme à l'économique, et non l'inverse. Ses contradicteurs en furent allaités.

2.2. Le socialisme

La profusion des tensions coloniales, économiques et sociales favorisa la formation des courants de pensée antilibéraux. Parmi eux, le socialisme occupe une place de choix, bien qu'il soit préférable de faire état de socialismes plutôt que d'un seul, tant il est vrai que le socialisme idéaliste et le socialisme révolutionnaire partagent peu de points communs mais aussi parce que la géographie de leur implantation fut éparsé.

2.2.1. Le courant utopiste

La pensée utopiste fut diverse et variée. Par essence, elle se situe hors du champ du réel. C'est palpable chez Claude Henri de Rouvroy, comte de Saint-Simon (1760-1825), qui initia une voie *aristocratique* dont la seule accointance avec le socialisme tenait dans son obsession à organiser la vie des êtres et l'ordonnancement des choses; l'idéalisme culmina chez un de ses disciples, Prosper Enfantin, qui dérapa dans la loufoquerie en se couronnant Christ des nations, et fut aussi présent chez un autre, Saint-Amand Bazard, qui préconisa l'élimination physique des patrons. Une autre voie, qualifiée de *technocratique*, fut tracée par Jean-Charles Léonard de Sismondi (1773-1842): à une critique solidement argumentée faisant affleurer deux concepts appelés à un bel avenir, la mieux-value et la concentration du capital, fit suite une thérapeutique aussi molle qu'incertaine, signant là la louable crainte des utopistes de voir les libertés publiques engloutir les libertés privées. Une voie *associationniste* fut esquissée de façon hasardeuse par le français Charles Fourier (1772-1837), inventeur des phalanstères, mais de manière probante par l'anglais Robert Owen (1771-1858), bâtisseur d'une entreprise modèle, à New Lanark, en Ecosse du sud. Enfin, Pierre-Joseph Proudhon (1809-1864) fraya la voie *populiste*, condamnant avec la dernière énergie et la propriété et l'inégalité. Sans compter la kyrielle de disciples, intellectuels ou praticiens, des fondateurs du socialisme du rêve où la chimère le dispute à la stérilité...

2.2.2. Le courant scientifique

Le socialisme scientifique connaît une toute autre envergure. Son porte-drapeau en fut Karl Marx même si, depuis 1844, date de sa rencontre avec Friedrich Engels, il est permis de se demander lequel des deux penseurs exerça un ascendant sur l'autre : au fond, peu nous chaud. La thèse défendue ici tient en ce que si Marx fut le remarquable protagoniste d'une philosophie de l'histoire radicalement neuve tout autant qu'un homme au sens politique aiguisé et sincère, il fut nettement moins novateur en économie si bien que, toute ironie mise à part, il n'est pas incongru de soutenir qu'analytiquement il fut le dernier des Classiques ! A preuves, sa théorie de la valeur n'est qu'une reprise, certes affinée, de celle imaginée par Ricardo. Sa thèse de la plus-value, emprunt direct à Sismondi qu'il se plaisait à râver au rang de père du socialisme petit-bourgeois, ne plonge-t-elle pas ses racines dans les écrits de Smith, lequel avait justement observé que les travailleurs ne percevaient pas l'intégralité de la contrepartie de leurs efforts ? Sa théorie micro-économique du profit, drapée du nom lyrique de théorie de la migration du capital, n'est-elle pas un copier/coller de la théorie libérale d'égalisation des prix des facteurs de la production ? Quant à sa version macroéconomique, connue sous le nom de baisse tendancielle du taux de profit, elle n'est qu'un plagiat, à mots couverts, des conclusions du modèle de concurrence pure et parfaite de longue période. Dans tous ses écrits, l'économique se trouve ostensiblement subordonné au politique, voilà tout. La rédaction du *Manifeste* de même que celle du *Capital* l'attestent. Donc, la récurrence des crises économiques abordée davantage sur le plan idéologique qu'analytique, l'opposition des classes creusée sous l'angle politique plus que sociologique et l'effondrement du capitalisme que les mouvements révolutionnaires doivent précipiter sont autant d'allégations venant corroborer la suprématie du politique sur l'économique. En tout cas, force est d'admettre que le marxisme tranche d'avec les abstractions classiques, réticentes à l'intervention publique, mais aussi d'avec les suggestions idéalistes, frileuses elles aussi au regard de l'étatisme pour les raisons susmentionnées.

2.2.3. Les autres courants

Avant que d'aborder le troisième courant dogmatique, il importe de signaler que le libéralisme fut contesté par d'autres auteurs non socialistes. Songeons aux protectionnistes, aux étatistes, aux sociologues, aux historicistes et aux ingénieurs qui, sans s'affilier à une idéologie pour la plupart, ne renoncèrent

pas tous à la tentation théorique : Friedrich List (1789-1846), Gustav Schmoller (1838-1937), Jules Dupuit (1804-1866), Augustin Cournot (1801-1877) ou Emile Cheysson comptèrent parmi eux.

2.3. Le marginalisme

Avec le marginalisme, le dogmatisme ordonne à nouveau puisque ses pères fondateurs - Léon Walras (1834-1910), Stanley Jevons (1835-1882) et Carl Menger (1840-1921) -, tout comme leurs innombrables descendants, se réclamèrent du libéralisme. Toutefois, on aurait pu s'attendre à ce qu'avertis des critiques qui avaient griffé leurs prédecesseurs classiques ils s'employassent à en corriger les excès. Il n'en fut rien. Bien au contraire, ils s'efforcent de concevoir des modèles bardés d'abstractions destinés à faire de l'économie politique une science philosophiquement neutre, pêché capital s'il en est ! Là encore, étayons notre thèse. Majoritairement objective chez les Classiques, la théorie néo-classique de la valeur devient unanimement subjective : Walras la fonde sur la rareté relative, Jevons sur le degré final d'utilité, Menger sur l'intensité ressentie du dernier besoin. Disciple de Menger et lecteur de Jevons, l'allemand Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) ébauche une théorie du capital qui, scellée à de solides bases mathématiques et graphiques, démontre que les facteurs de la production sont rémunérés à leur produit marginal. Walras, Fischer, Marshall, Pigou, Robertson et le Keynes d'avant 1930 se chamaillent à l'envi à propos du quantitativisme et de la supputation dichotomique. S'adonnant à l'étude de l'équilibre partiel et du temps, Alfred Marshall (1842-1924), lui aussi, s'adonne à la spéculation en l'enrichissant de plusieurs outils - élasticités, surplus, prix d'offre, prix de demande, externalités - tout en se questionnant sur la rétribution des facteurs et les rendements croissants, antiques prémisses de la croissance endogène. Enfin, de manière apothéotique, la construction walraso-parétienne vient couronner ces travaux rébarbatifs. En conclusion, avec les marginalistes, la recherche théorique ne domine pas, elle règne, cependant que, de nouveau, le libéralisme se trouve érigé en dogme.

Les temps modernes infléchiront cette double tendance.

3. Recherche éclectique à visée politique

On ne peut passer sous silence l'apport de John Maynard Keynes (1883-1946), vu que sa dénonciation du libéralisme au relent sulfureux et l'intention qui l'animait, l'extraction de l'économie de l'ornière dans laquelle elle avait

versé, était surtout d'ordre pragmatique. Postérieurement à lui, la science économique a profondément évolué, tantôt en rénovant sa méthodologie, tantôt en élargissant son périmètre analytique.

3.1. Les apports du keynésianisme

Publié en 1936, ce brûlot antilibéral que renferme la *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* aide à divulguer ce qu'on a dénommé la révolution keynésienne. En effet, son auteur y réfute les principes classiques tel celui, sacro-saint, de l'équilibre pérenne, y substitue une vue macroéconomique à l'approche microéconomique, y préconise l'étatisme au détriment du laisser-faire. Epousant une optique de demande, pareille construction vise à rendre la mécanique des prix inopérante et interdit les marchés d'être livrés à eux-mêmes. Le contraste d'avec l'analyse classique est flagrant vu que, aux plans théorique et empirique, l'appel à l'Etat est recommandé. Sans le moindre adossement au socialisme, cette rupture analytique qu'une étude sérieuse des marchés du travail, des biens et de la monnaie ne tarde pas à faire poindre, conduisit à un renouveau conceptuel dont le substrat, on le sait, fut pétri de demande globale, de chômage involontaire, d'épargne liée au revenu et de préférence pour la liquidité. D'une épure théorique autant rénovée ne pouvait naître qu'un arsenal de recommandations économiques inédites : l'aveu de la fonctionnalité des déficits publics, le maintien d'une politique d'argent à bon marché, la mise en œuvre d'un protectionnisme calibré et la refondation du système monétaire international comptèrent parmi les plus saillantes. Au fond, la fascination de Keynes tient en peu : la quête du plein-emploi au moyen d'une stimulation de la demande effective. Et souvenons-nous que cette dernière avait eu une aïeule en celle de demande efficace inventée par Malthus, fait que signale Keynes en appendice de son œuvre. Efficace, ou « efficax » en latin, c'est produire de l'effet, donc se maintenir au cœur du thème sous revue. Cela n'empêcha pas, au soir des Trente Glorieuses, le keynésianisme de s'enliser dans les sables mouvants de l'histoire.

Face aux enralements du laisser-faire et de l'étatisme, les économistes s'interrogèrent à juste titre sur l'efficacité de leurs conjectures. D'aucuns s'ingénierent à en remodeler la méthodologie, d'autres à en étendre le champ analytique.

3.2. Les refondations méthodologiques

Moult approfondissements et prolongements affectèrent keynésianisme, libéralisme et socialisme. Ils furent aussi divers que variés.

3.2.1. La filiation keynésienne

Les recherches keynésiennes contemporaines se rapportent à la théorie et à la pratique. S'agissant du premier filon, longtemps après la synthèse IS-LM initiée par le néokeynésien John Hicks (1904-1989) et destinée à réconcilier Keynésiens et Libéraux dès 1937, il convient de répertorier *la nouvelle microéconomie keynésienne* qui fait de la lenteur des ajustements une des clés de voûte de son argumentation; ainsi, à la rigidité postulée de la variable prix dans la *Théorie Générale* fait suite une viscosité imputable à l'asymétrie d'information qui, toutefois, n'exclut pas des éléments d'optimalité. Pour sa part, *la théorie des incitations*, elle aussi dotée d'un vocable spécifique - principal/agent, sélection adverse, aléa moral... - décrit les relations entre acteurs de la vie économique en présence d'information inégalement répartie. *La théorie des contrats*, implicites ou imbriqués, expose comment la passation d'accords rigidifie les prix sans obérer l'obtention d'optima de second rang. Et puis, non sans connexion avec celle des organisations, *la théorie de la segmentation* expose comment la situation des marchés, notamment celui du travail, s'ankylose en faisant la part belle au salaire d'efficience, signal de qualité et non résultante d'une confrontation quantitative. Avec un regard pratique, la relation inflation/chômage, l'instabilité consubstantielle du raisonnement en déséquilibre, l'activisme sectoriel et non plus global, les phénomènes d'hystérose et d'incertitude, la recherche d'emploi... ont amplement alimenté le débat.

3.2.2. La filiation libérale

Dans le clan libéral, on revendique l'efficacité des politiques de libéralisation du moment qu'une pleine confiance soit concédée aux marchés pour opérer les ajustements requis. Elle valorise les variables sensibles que sont les prix, la monnaie et la production afin d'établir que leurs enchaînements, loin de justifier une intervention, la déconseillent; plus ou moins affirmée selon les chapelles qui structurent l'édifice libéral, cette préconisation est suggérée en statique tout comme en dynamique. En outre, elle préconise l'affranchissement des initiatives, convaincue qu'elle est que la déréglementation débride la responsabilité et, en conséquence, propulse la croissance. Examinons

quelques unes de ses suppositions centrales. Parce qu'elle considère tout effort de stabilisation conjoncturelle chimérique, *la nouvelle macroéconomie classique*, ancrée à la rationalité des anticipations, a revalidé la pérennisation de l'équilibre: la main invisible chère au fondateur de l'économie politique en est réhabilitée. Dans une veine similaire, *la théorie des jeux*, à laquelle celle de la décision est tant redévable, a habilité la formalisation de situations conflictuelles. Au plan pragmatique, mais tout aussi éclectique, *la microéconomie sociologique* a permis à *la conjecture du capital humain* de faire florès, cependant que *l'analyse économique du droit* a offert l'opportunité de mieux décrypter l'impact des clauses juridiques sur l'activité conjoncturelle. Macro économiquement, *le monétarisme* a ébranlé les pratiques monétaires et sapé la courbe de Phillips, *l'école de l'offre* a fustigé le recours systématique à l'impôt tandis que, plus perspicace encore car s'arrimant aux causes et non aux effets, *l'école des choix publics* a mis en exergue l'inaptitude de l'Etat à défendre l'intérêt général.

3.2.3. La filiation socialiste

Les travaux socialistes ne furent pas en reste. Dans la première partie du XX^{ème} siècle, ils se sont échinés à internationaliser un raisonnement qui jusqu'alors tournait en autarcie. *Utopisme, réformisme et révisionnisme* répudièrent le dogme matérialiste et son corollaire politique, alors qu'en regard *l'austro marxisme, le léninisme et le stalinisme* s'érigèrent en gardiens de l'orthodoxie. Bien plus tard, dépités par les contre performances du régime qu'ils adulaient, et contrairement aux Keynésiens et aux Libéraux qui assumèrent, en leur temps, leurs propres démerités, les Marxistes se coulèrent dans une pensée hétérodoxe pour donner naissance à la socio économie, carrefour social de toutes méditations; en d'autres termes, l'économique s'enfichait dans le social. D'où *la théorie de l'encastrement*, mère de quatre suggestions. La première, baptisée école de la régulation qui ne dénie pas des références au néo ricardianisme et au post keynésianisme, avance que la fonction oppressive de l'Etat favorise les compromis ou que les relations économiques internationales dénotent des rapports hégémoniques dont l'accumulation est la cause. Plus distante du marxisme, la deuxième, appelée économie des conventions, soutient que dès lors que l'échange marchand est jugé fruste, il faut s'en remettre à des coordinations non marchandes telles des prescriptions, règles et autres normes pour garantir efficacité et équité: l'hédonisme altruiste éclipse l'hédonisme individualiste. La troisième, imprégnée d'évolutionnisme et subdivisée en courants, focalise son attention

sur une cognition sociale où l'auto-organisation prévaut. Enfin, qualifiée de néo-institutionnaliste, la quatrième relie institutions sociales et organisations économiques de sorte que c'est le droit et le système judiciaire, et non les marchés, qui codifient la coordination des agents.

Quelle qu'en fut l'affiliation idéologique, on conclura ce passage en notant que toutes les thèses apportèrent leur pierre à l'édification de leur temple théorique et contribuèrent, en bien ou en mal, à la gouvernance des hommes et des choses.

3.3. L'extension du champ analytique

En cette direction, les recherches menées sont légion et s'étendent à des domaines fort divers : *les mathématiques* avec des modèles à l'élaboration sophistiquée, *la psychologie* avec l'intégration de la confiance, des émotions, des croyances, *l'écologie* avec la mise à l'honneur de la précaution et de l'éthique, *la biologie* avec l'exploration des nanosciences, ou encore *le droit* comme il a déjà été allégué. Devant s'ériter, trois interpénétrations ont été privilégiées : la philosophie, la sociologie et l'histoire.

3.3.1. L'osmose philosophique

Depuis la haute antiquité, la philosophie a porté l'économie politique sur les fonds baptismaux. Dans cette ligne de pensée, voici vingt ans déjà³, nous écrivions ceci : « *en soi, la philosophie traite des questions de fond portant sur les êtres, les valeurs et les choses. Sous un angle analytique plus modeste, l'économie s'assigne de semblables finalités. Leur osmose est donc naturelle* ». Pour étayer ce point de vue, deux exemples étaient allégués. Théorique, le premier s'appuyait sur le fait que la comparaison interpersonnelle des utilités pouvait entraver les décisions collectives bien plus encore que la critique du postulat d'agrégation des préférences individuelles. Pratique, le second rappelait qu'aucun choix social ne pouvait être exempt de critères moraux ; autrement dit, la définition d'indicateurs de pauvreté et de standard de vie, la conception de mécanismes de répartition et la mise en œuvre de politiques sociales demeurent prisonnières de préférences éthiques.

³ A. Redslob (2000) : « Théories d'aujourd'hui et de demain », in « *Clés pour le siècle* », éd. Dalloz, p. 1727.

3.3.2. L'osmose sociologique

Sans revenir aux travaux à base monographique de Frédéric Le Play (1806-1882), ardent défenseur de la paix sociale, il est pertinent de mentionner ce nouveau mode alternatif et original d'allocation que sous-tend le *schéma du don contre don*: alternatif car il fait fi du marché pour expliquer l'échange, et original car il résout la problématique de la réciprocité entre partenaires naturellement égoïstes. Mu par des motivations non marchandes, il érode le principe de rationalité mais, par contre, fait peu de cas des normes sociales qui le bornent. Reste que l'intégration d'éléments d'incitation, d'imitation et de désintérêt incruste la morale au cœur de l'échange. Etant donné que les approches en termes de réseaux, voire de cadeaux, sont loin d'être neutres, il n'est pas malséant d'avancer que la sociologie, naguère influencée par l'économie, l'imbibe désormais.

3.3.3. L'osmose historique

Factuelle ou non, l'histoire constitue un des matériaux essentiels de l'économie, d'un côté parce qu'elle trame plus d'une posture idéologique et, de l'autre, parce que, grâce à la statistique et à l'économétrie, elle jette un pont entre l'induction historique et l'économie déductive. Présentement, il semble que ce soit plus l'économie qui déteigne sur l'histoire que l'inverse. Enfant fusionnel de méthodes quantitatives et de glanages historiques, narratifs ou non, la *cliométrie* a fait son apparition. Subtilement, elle s'appuie sur deux outils, *l'analyse contrefactuelle* qui réinvente le passé en modifiant les hypothèses de même que *la théorie des institutions* qui, à la lumière de la démographie, de la politique et du progrès technique, suffit à préciser l'imperfection de la fonction de production néo-classique. Mais à l'image des tendances qui, jadis, ont irrigué l'historicisme, les suggestions contemporaines qui préconisent un arc-boutement entre l'économie et l'histoire prêtent également le flanc à la critique: quasi éclipse des liens de courte période, pluridisciplinarité trop sélective, recours abusif à la clause « *caeterus paribus* »...

Conclusion

Vient le temps de la conclusion, si tant est qu'elle soit envisageable au regard de la vastitude et de la pertinence du thème exploré. Trois remarques fusent. Depuis près de trois siècles, l'enrichissement, l'approfondissement et l'élargissement de l'économie politique en constituent la première : c'est avouer la vitalité d'une recherche encore neuve. En deuxième lieu et quelle que soit sa destinée, l'économie politique doit se souvenir sans relâche aucune que son efficacité calibre le débit sanguin du cœur de l'homme, ni plus ni moins. Et si, à la fin, on réussissait à combiner une curiosité scientifique toujours en éveil, une méfiance de bon aloi à l'égard des idéologies, une sincérité sans faille dans les méthodes d'investigation, une ouverture sans apriorisme à toutes les avancées interdisciplinaires, une franche clairvoyance baignée de modestie et l'option inlassable de la culture pour aiguillon, n'aurait-on pas, en une poignée de mots, circonscrit ce qu'est une recherche économique efficace ? Aux économistes de bonne foi, amoureux de leur travail, de se prononcer.

Chapitres

Mohamed AZAIEZ

Université de Tunis El Manar, Tunisie

Faculté des sciences économiques et de gestion de Tunis

azaiezmohamed@gmail.com

LA RECHERCHE ECONOMIQUE AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

RÉSUMÉ: Depuis l'avènement de l'humanité, les ménages utilisent massivement les ressources de la nature pour satisfaire leurs besoins. Comme tous les autres êtres vivants, ils se servent de leur environnement.

Aujourd'hui, rien n'a changé, sauf que nos besoins ont spectaculairement évolué. Nous achetons notre nourriture et nos biens de consommation des grandes surfaces, mais nous avons un peu oublié le lien étroit qui nous lie à la nature, pourtant tous les produits que nous achetons nous sont fournis d'une manière ou d'une autre par la nature. Si les niveaux de consommation se maintiennent au rythme actuel, les réserves mondiales de pétrole seront quasiment épuisées vers 2050, celles d'uranium vers la fin du siècle. De même, les gaz à effets de serre commencent à faire sentir leurs effets sur le réchauffement climatique. L'activité économique est aujourd'hui une menace pour l'équilibre naturel de la planète, c'est pour cela qu'il s'avère nécessaire que la recherche économique soit au service de l'environnement écologique et sur les conditions de vie des générations présentes dont certains vivent dans l'extrême pauvreté, mais aussi, à plus long terme, sur celles des générations futures.

MOTS CLÉS: Ressources de la nature, épuisement des ressources naturelles, dégradation de l'environnement, développement durable, recherche économique.

CLASSIFICATION JEL: Q54.

ECONOMIC RESEARCH FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

ABSTRACT: Since humanity's advent, man has used massively resources of nature. Like all other living things, he uses his environment.

Today, nothing has changed except that our needs have changed spectacularly. We buy our food and our consumer goods in the shops and we have forgotten the link that binds us to nature, yet all the products that we buy are provided by nature. If consumption levels are maintained at the current rate, world oil reserves will be almost exhausted by 2050, those of uranium towards the end of the century. Likewise, greenhouse gases are starting to have their effects on global warming. Economic activity is today a threat to the natural balance of the planet, that is why it is necessary, that economic research is at the service of the ecological environment and the living conditions of the people of present generations, some of whom live in extreme poverty, but also, in the longer term, those of future generations.

KEYWORDS: Natural resources, natural resource depletion, environmental degradation, sustainable development, economic research.

Introduction

Depuis les sociétés primitives, l'homme utilise massivement les ressources de la nature. À l'époque des chasseurs et des cueilleurs, les hommes chassaient les animaux sauvages et cueillaient les plantes pour satisfaire ses besoins en nourriture. Comme tous les autres êtres vivants, ils se servent de leur environnement.

Aujourd'hui, rien n'a changé, sauf que nos besoins ont évolué spectaculairement. Nous vivons dans des maisons, nous nous déplaçons en voiture, nous utilisons des appareils électroménagers, nous pratiquons des sports et partons en vacances.

Nous achetons notre nourriture et nos biens de consommation dans les magasins et les supermarchés, via le réseau Internet ou par correspondance mais nous avons un peu oublié le lien étroit qui nous lie à la nature, pourtant tous les produits que nous achetons nous sont fournis d'une manière ou d'une autre par la nature. Ainsi, l'agriculteur a besoin de

terres cultivables pour faire pousser du blé qui sera transformé en farine et ensuite en pain. On extrait des minéraux des profondeurs de la terre pour les transformer en voitures; les arbres servent à fabriquer du papier; le pétrole est la base des matières plastiques; les roches et le sable sont transformés en briques, graviers, béton et ciment, ce qui nous permet de construire des maisons, des routes et des villes etc. Pour fabriquer tous ces biens, il faut de l'énergie que nous trouvons aussi dans la nature.

Si les niveaux de consommation se maintiennent au rythme actuel, les réserves mondiales de pétrole seront quasiment épuisées vers 2050, celles d'uranium vers la fin du siècle. De même, les gaz à effets de serre commencent à faire sentir leurs effets sur le réchauffement climatique. L'activité économique est aujourd'hui une menace pour l'équilibre naturel de la planète, c'est pour cela qu'il s'avère nécessaire que la recherche économique soit au service de l'environnement écologique et sur les conditions de vie des générations présentes dont certains vivent dans l'extrême pauvreté, mais aussi, à plus long terme, sur celles des générations futures.

Tout au long de ce travail de recherche, on tentera à répondre aux questions suivantes:

Quels sont les éléments de contradiction entre la croissance économique et le développement durable?

Comment rendre la recherche économique au service du développement durable?

Après avoir rappelé, dans une première partie, en quoi la croissance économique peut entrer en contradiction avec les exigences d'une stratégie de développement durable, nous montrerons, dans une deuxième partie, que la recherche économique permettrait d'inscrire la croissance économique dans le cadre d'un développement préservant les perceptives de développement aussi bien pour les générations présentes que les générations futures.

1. Croissance économique et développement durable¹: des éléments de contradiction

L'observation du monde contemporain amène à s'interroger sur les coûts environnementaux de la croissance économique. Souvent, l'accroissement des richesses soumet l'environnement à rude épreuve et met en cause l'équilibre des écosystèmes. En effet, la croissance économique dégrade l'environnement. De plus, les ressources naturelles existent en quantités limitées. La croissance risque donc d'aboutir à un épuisement des réserves mondiales de ces ressources.

1.1. Epuisement des ressources naturelles²

1.1.1. Epuisement des ressources naturelles non renouvelables

La consommation des produits pétroliers a tendance à doubler³ d'ici 2050. Elle s'accompagne par une croissance démographique sans précédent et une croissance économique culminante. Le pic pétrolier est annoncé depuis longtemps. En fait, l'année 2050⁴ semble retenir le plus de suffrages comme une date probable de la fin du pétrole.

En dépit de l'amélioration des technologies d'exploration (Chevalier. M, 2003), le volume de pétrole découvert chaque année n'a pas cessé de diminuer depuis les années 1960. Depuis 1980, le monde consomme plus de pétrole qu'il n'en découvre. À titre illustratif, 1 baril de pétrole aujourd'hui est extrait pour 4 consommés. 40 années de réserves est une durée relativement courte vu les mutations techniques, économiques et sociales qui conduisent à un changement des habitudes

1 Selon le PNUD, le développement durable est défini comme le mode de développement qui permet de répondre aux besoins essentiels des êtres humains d'aujourd'hui, notamment des plus démunies, sans compromettre la possibilité pour les générations futures.

La notion de développement durable semble, dans une première approche, entrer en contradiction, au moins partielle, avec la recherche d'une croissance économique soutenue.

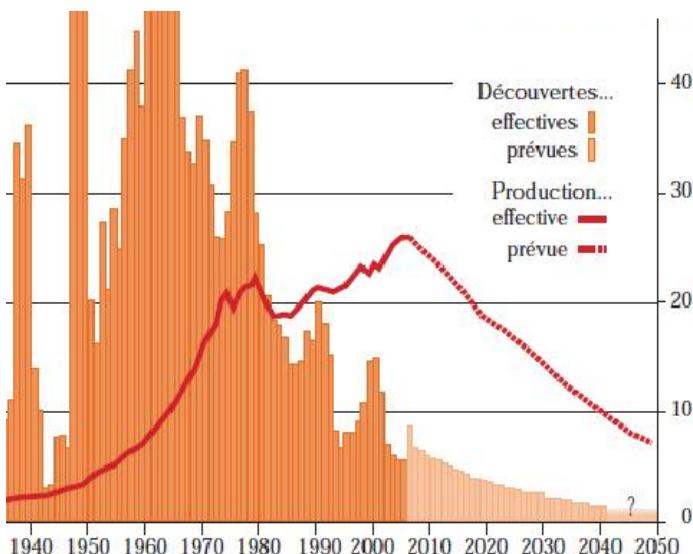
2 <https://ecoinfo.cnrs.fr/2014/03/11/1-epuisement-des-ressources-naturelles>.

3 Selon l'agence internationale de l'énergie, l'augmentation de la demande mondiale de pétrole devrait être à l'ordre de 1.7% en 2010, avec une demande de 86.3 millions de barils par jour.

4 L'évolution physico-chimique de certaines matières organiques conduit à la formation du pétrole. Leur maturation se fait sur des périodes très longues (des millions d'années).

de consommation énergétiques. Les derniers 10 % de pétrole seront coûteux à extraire de sorte qu'ils seront remplacés par des énergies alternatives.

Figure 1. Découvertes et production de pétrole conventionnel (En milliards de baril par an)



Source: Colin Campbell, Association for the study of peak oil USA, 2007.

D'après le graphique ci-dessus, on constate que le pic de la production pétrolière a été atteint en 2010. À partir de cette date, les découvertes ainsi que la production de pétrole connaîtront une diminution accélérée en passant à moins de 10 milliards de barils de pétrole par an jusqu'à leur épuisement total en 2050.

1.1.2. Épuisement des ressources naturelles renouvelables

L'eau couvre plus de 70 % de la surface terrestre (Chalmin. P, 2000); mais le stock d'eau douce ne représente que 2,5 % de l'ensemble. 99 % de ces ressources en eau douce sont inaccessibles pour l'homme moyennant les technologies actuelles, car elles sont immobilisées dans la calotte polaire, les glaciers ou bien prisonniers des nappes phréatiques.

L'eau est une ressource renouvelable, elle s'évapore de la mer et retombe sur la superficie terrestre sous forme de précipitations. L'eau

est une ressource essentielle pour l'homme aussi bien pour sa santé (boisson, préparation de la nourriture, hygiène, etc.) que pour l'activité économique (Agriculture, industrie, transports, etc.) Toutefois, c'est l'activité économique qui en consomme la plus grande quantité (92 %) en particulier le secteur agricole (69 %), grand consommateur de la ressource pour des fins d'irrigation. L'accroissement de la demande et la diminution de l'offre conduisent à une raréfaction des ressources en eau. Du côté de la demande, la consommation évolue suite à la croissance démographique et à l'urbanisation, etc.

La diminution de l'offre est liée à la pollution, à la dégradation de l'environnement (déforestation, réchauffement climatique) et à l'épuisement des ressources suite aux pompages souterrains à des rythmes élevés.

De même, la dégradation des autres composantes du capital naturel (Alfred Sauvy. A, 1973) s'accentue annuellement, du fait de l'accroissement de la population et de la consommation par tête. Cette dégradation prend de multiples aspects : l'atmosphère des villes et les agglomérations industrielles se dégradent sous l'effet des émissions de gaz toxiques. L'eau des rivières et des lacs, chargée de produits chimiques, voit périr sa faune et sa flore.

L'érosion des sols affecte diverses régions du monde et risque de les transformer en déserts. L'emploi des produits toxiques en agriculture, pour combattre les parasites, menace la vie de l'homme. L'exemple le plus connu est celui du DDT⁵ qui s'accumule graduellement dans le corps humain.

Il y a aussi d'autres menaces qui se profilent par la destruction des équilibres écologiques naturels. L'atmosphère est ainsi menacée par l'accroissement de la consommation d'oxygène et par la diminution de la surface des forêts. L'eau des mers est progressivement ébranlée par les déjections des rivières ou des navires (principalement le pétrole). Une masse d'animaux se multiplient sur un espace étroit et finit par manquer de nourriture tout en étant ensevelis sous leurs déjections.

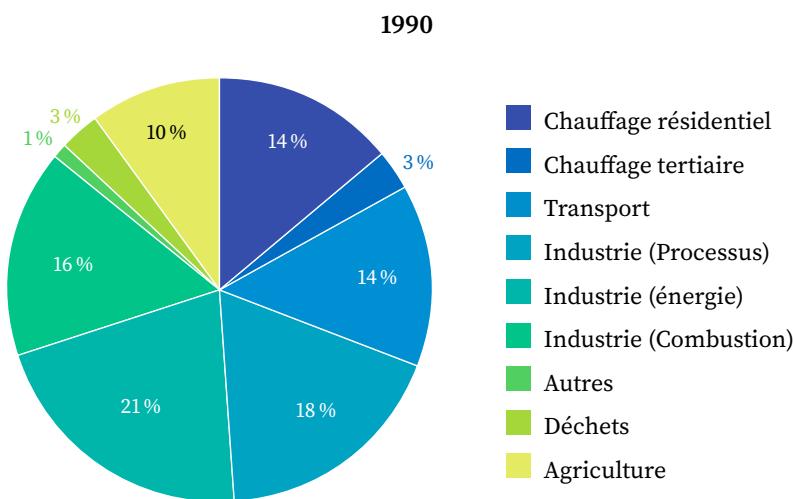
⁵ Le DDT (ou dichlorodiphényltrichloroéthane est un produit chimique synthétisé en 1874 mais dont les propriétés insecticides et acaricides n'ont été découvertes qu'à la fin des années 1930. À partir de la Seconde Guerre mondiale, il est rapidement devenu l'insecticide moderne le plus utilisé.

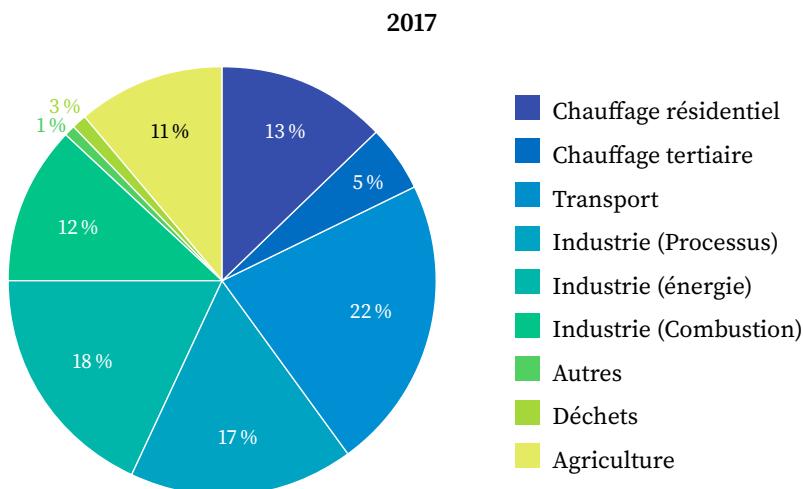
1.2. Dégradation de l'environnement.

L'exploitation du pétrole compromet l'environnement (Gunénard. C et al, 2001). En menaçant les pays producteurs de pétrole car leur écosystème est vulnérable. En outre, les exploitations pétrolières ont poussé à l'exode de nombreuses populations, notamment au désert. Or, la résidence de la population au Sahara crée des problèmes pour la canalisation de l'eau ou pour la construction de routes par exemple. De même, la mise en place d'oléoducs génère aussi des problèmes environnementaux.

L'extraction pétrolière (Lester. R, 2003) crée des déficits biologiques et exerce une influence sur les équilibres naturels dans plusieurs domaines. Elle entraîne une émission des gaz à effet de serre dans l'atmosphère conduisant ainsi au réchauffement planétaire. L'une des conséquences de la hausse de la température est d'insuffler un surcroît d'énergie dans les tempêtes. Ainsi, en France, des tempêtes hivernales très violentes ont abattu en décembre de l'année 1999 des millions d'arbres. De même, des milliers de bâtiments ont été détruits. Ces tempêtes ont provoqué des dégâts d'un coût de plus de 10 millions de dollars.

Graphique 2. La contribution des principaux secteurs aux émissions de gaz à effet de serre dans le monde





Source : *Worlddevelopment indicators, Banque mondiale, 2018.*

Les secteurs économiques contribuant aux émissions des gaz à effet de serre sont énumérés comme suit:

1.2.1. Le transport

Les émissions du secteur des transports constituent désormais 22,5 % des émissions totales en 2017 (contre 14,3 % en 1990). Ce niveau croissant est largement dû au transport routier, qui représente 97,4 % du total des émissions pour ce secteur durant la même année. La navigation domestique stagne quant à elle à 1,7 %. Quant aux émissions ferroviaires, elles représentent 0,3 %.

1.2.2. Les bâtiments

D'après les statistiques des graphiques ci-dessus, on remarque que la part relative des émissions au chauffage résidentiel a baissé de 14,2 à 13,3 % durant la période allant de 1990 à 2017. Par contre, celle relative au chauffage tertiaire a augmenté de 2,9 à 4,8 % durant la même période.

1.2.3. La consommation énergétique dans l'industrie

La source principale de ce secteur est la production d'électricité publique et de chaleur, qui représentaient 76 % des émissions du secteur en 2017. Le raffinage du pétrole et la fabrication de combustibles solides représentaient eux respectivement 23,6 % et 1 %.

Les émissions provenant de la fabrication de combustibles solides ont diminué de 92 % depuis 1990 en raison de la fermeture de plusieurs usines. Les émissions

du raffinage du pétrole en 2017 ont augmenté de 8 % par rapport à 1990. Ces émissions fluctuent en fonction du contexte économique global et des arrêts prévus d'inspection, entretien et rénovation.

1.2.4. Les processus industriels (émissions industrielles non liées à la consommation énergétique)

En 2017, les émissions de gaz à effet de serre ont été principalement causées par l'industrie chimique (42 % des émissions dont 45 % pour l'industrie pétrochimique, 4,5 % pour la production d'acide nitrique et 15,6 % pour celle d'ammoniac), les produits minéraux (21,4 % des émissions dont 54 % pour la production de ciment et 37 % pour celle de chaux) et la production métallurgique (21 % des émissions, en baisse depuis 2009 en raison de la crise économique). En outre, 16 % de ces émissions sont causées par les utilisations de produits de substitution des substances appauvrissant la couche d'ozone.

Les émissions des gaz fluorés ont représenté 2,7 % des émissions totales de gaz à effet de serre en 2017.

1.2.5. La transformation énergétique

Dans les industries manufacturières, la valeur ajoutée a augmenté de 50 % en 2017 par rapport à 1990, tandis que les émissions de gaz à effet de serre ont diminué de 42 % dans la même période.

1.2.6. L'agriculture

Les émissions de gaz à effet de serre de l'agriculture (hors combustible) comptent en 2017 pour 8,8 % du total des émissions. Au total (en incluant les émissions du secteur énergie), elles ont diminué de 19,2 % entre 1990 et 2017. Les principales sources d'émission sont : le méthane et le protoxyde d'azote.

1.2.7. Le secteur des déchets

Les émissions de gaz à effet de serre à partir de déchets (hors incinération avec récupération de chaleur) ont représenté 1,3 % des émissions nationales en 2017, comparativement à 3,0 % en 1990. Cette diminution est due à celle des émissions de méthane des déchets mis en décharge qui représentent 58 % du total des émissions pour le secteur en 2017. Les émissions des décharges ont diminué de 72 % en 2017 par rapport à 1990, suite aux efforts en réutilisation, recyclage, compostage et incinération.

Les 42 % restants des émissions de gaz à effet de serre proviennent de trois sources : l'incinération des déchets, le traitement des eaux usées et le compostage.

1.2.8. Les autres émissions

Elles couvrent à peine 0,7 % du total en 2017, contre 1 % en 1990.

Tableau 1. Émissions mondiales de CO₂ dues à l'énergie en 2015

	2015 (En MT CO ₂)	Part en 2015 (En %)	Evolution 2014-2015 (En %)	Evolution 1990-2015 (En %)
Amérique du nord	6200	17.2	-2.6	8
Dont Etats- Unis	5177	14.4	-2.6	3.4
Amérique latine	1284	3.6	-1.2	97.2
Dont Brésil	486	1.3	4	119.9
Europe et ex- URSS	6216	17.2	-0.8	-26.4
Dont Russie	1761	17.2	-0.8	-26.4
Dont France	328	0.9	1.3	-14.4
Afrique Sub-saharienne	942	2.6	0	-77.8
Région MENA	2616	7.3	2.8	173.8
Asie	17167	47.6	0.6	227.1
Dont Chine	10717	29.7	-0.7	354.7
Océanie	491	1.4	1.6	60.5
Monde	36062	100	-0.1	63.2

Source : chiffres clés du climat France, Europe et monde, Editions 2018.

Les statistiques du tableau montrent que les chinois sont par exemple les premiers émetteurs de CO₂ (dues à la combustion d'énergie) avec 10717 tonnes de CO₂ émises, soit 2.07 fois que les américains.

Avec 328 millions de tonnes émises en 2015, la France est l'un des pays développés les moins émetteurs en matière de combustion d'énergie (une part de 0.9 % en 2015). Cela est principalement dû à son mix électrique très peu carboné. En termes relatifs, les émissions françaises de CO₂ dues à la combustion d'énergie sont beaucoup moins importantes que celles des États-Unis.

Certes, la croissance économique a de multiples avantages, mais plusieurs aspects négatifs sont de plus en plus dénoncés. Les coûts environnementaux sont nombreux dans tous les pays. La croissance économique est à l'origine de plusieurs formes de nuisances.

De ce fait, de nouvelles préoccupations apparaissent. De plus en plus, les intérêts des générations présentes mais également ceux des générations futures sont au centre des débats. Les pays en croissance aspirent désormais à un développement humain durable.

La solution est donc d'inscrire la croissance économique dans une stratégie de développement durable. Diverses voies s'ouvrent et le choix entre elles n'est évidemment pas idéologiquement neutre. On peut imaginer des réponses sur le terrain économique en faisant confiance au marché et à l'innovation. Toutefois, la recherche économique semble également nécessaire pour faire face à l'urgence de l'enjeu.

2. Refonder la croissance dans le cadre du développement durable

À travers le monde, on peut dire que toutes les nations ont des problèmes environnementaux. Or, les effets immédiats sur le moyen et sur le long terme sont néfastes. Mais pour garantir une vie meilleure pour la génération future, il est primordial de trouver des solutions pour y remédier, car c'est la planète toute entière qui est menacée. Parmi les solutions, on peut citer l'introduction des nouvelles technologies et une présence massive des pouvoirs publics dont le rôle est primordial. Toutefois leurs implications dans le processus du développement durable ne sont que de court et moyen terme, c'est pour cela que les recherches scientifiques en général et celles dans le domaine de sciences économiques en particulier sont cruciales pour refonder la croissance économique dans un cadre du développement durable.

2.1. Progrès technique et intervention étatique

Le progrès technique peut, en effet apporter sa pierre à la résolution des problèmes (Sen. A 2005). Sous l'effet des innovations dans les modes de production, par exemple, la consommation d'énergie par unité de valeur ajoutée produite (intensité énergétique) a diminué dans des proportions sensibles en France.

Sur 10 ans (1994-2004), l'intensité énergétique a baissé environ de 25%. L'accroissement de la production (+30%) s'est réalisé avec une légère diminution de la consommation d'énergie (-5%). Dans le domaine des transports, les progrès sur les « moteurs propres » permettent une baisse de la consommation de carburant et des rejets polluants. Dans le domaine des énergies renouvelables, les cas de l'Autriche et de la Suède prouvent que les technologies connaissent une progression spectaculaire. L'utilisation de techniques agronomiques moins agressives, issues de la recherche, commence à se vulgariser au cours des dernières années.

L'idéal, mais c'est encore un vœu pieux, serait que les pays émergents (Chine, Inde, Brésil) bénéficient sans délai de nouvelles technologies. Ces transferts leur feraient franchir rapidement des étapes vers des modes de production plus écologiques et limiteraient l'impact de leur croissance rapide sur l'environnement. Cela supposerait une coopération internationale pour l'instant irréalistique.

L'autre instrument économique (Joumard.R, 2011) est ce que les économistes appellent « l'internalisation des externalités négatives ». En clair, il s'agit d'intégrer dans le calcul économique de l'entreprise, le coût des conséquences externes négatives que son activité génère. Cela suppose d'attribuer un « coût » à la pollution, à la gestion des déchets, à l'épuisement des ressources, et de faire entrer ce coût (auparavant, ce coût n'a pas été pris en considération) dans les charges de l'entreprise. Cela l'amène à chercher à réduire ces externalités. Les éco-taxes, les droits limités d'émission de CO₂, font partie de ces instruments qui peuvent aussi s'appliquer au consommateur et se transformer en incitations positives (primes écologiques pour certains modèles automobiles ou pour les panneaux solaires, etc.).

Les dites pratiques, qui intègrent les préoccupations du développement durable au calcul économique, ne peuvent évidemment exister que par l'intervention de la puissance publique.

L'État, garant de l'intérêt collectif, doit en effet pallier les insuffisances du marché, qui est laissé à lui-même, n'est pas capable de concilier les intérêts économiques privés et la préservation de l'environnement collectif. Il peut articuler son action autour de deux axes: la contrainte réglementaire et l'incitation/dissuasion. Des mesures d'interdiction de l'usage de certaines substances ont été prises ces dernières années (amiante, mercure, plomb...), accompagnées d'un système de sanctions financières ou pénales. Des pénalisations financières viennent rendre coûteuses certaines pratiques polluantes. La question cruciale est, sur un marché donné, de soumettre à ces contraintes l'ensemble des partenaires, y compris ceux qui ne relèvent pas de la souveraineté des États régulateurs. De ce point de vue, la vigilance à l'égard des pratiques productives de certains pays émergents reste indispensable.

À la suite du protocole de Kyoto, la logique de l'incitation/dissuasion a conduit certains États à instaurer une « taxe-carbone » sur les énergies fossiles dans le but de limiter les émissions de CO₂, mais une telle mesure n'a évidemment de sens que si elle est adoptée de manière suffisamment large pour ne pas créer de distorsions de concurrence. On voit donc la nécessaire intervention publique pour s'inscrire dans le cadre des contraintes du marché.

2.2. Rôle de la recherche économique⁶

Le développement durable n'est pas un processus aveugle. Il demande à une société une grande maîtrise de son évolution, et donc à ses citoyens un haut niveau d'éducation et de connaissances. En effet, toute société fait face à des défis économiques, sociaux, culturels, stratégiques, environnementaux etc. Toute société doit en outre, s'adapter aux évolutions de son environnement physique, politique, économique ; elle doit évoluer, peut-être se redéfinir, en intégrant de nouvelles connaissances. L'un des paramètres essentiels du développement est le savoir. L'économie de la connaissance est d'ailleurs présentée aujourd'hui comme un nouveau paradigme de la science, de l'économie et du développement. Elle n'est pas une conséquence du développement, mais une condition. L'articulation des dimensions économiques ; sociales et environnementales met en évidence la nécessité d'une approche système. La recherche économique présente l'avantage qu'un problème soit analysé moyennant une pluralité d'approches qui couvrent des différents aspects, et

⁶ Robert Joumard (2012) L'apport de la recherche au développement durable. Constantine, Algérie. hal-00916543.

enfin que les relations entre lesdites dimensions seront étudiées en interaction les unes aux autres (par exemple, identifiez les besoins qui ne menacent pas qualité de l'air). La recherche en économique a ici un rôle capital à jouer. Elle est la seule à pouvoir traiter de thèmes comme : les processus de décision ; l'organisation du système de transport ; les différents systèmes économiques agricoles ; les barrières culturelles à l'innovation ; les ressources culturelles favorables à l'innovation et au développement ; les connaissances et les savoir-faire traditionnels susceptibles d'être facteurs de développement ; les rôles respectifs du marché, des services publics et du secteur informel dans le développement ; le rôle joué par les relations internationales dans le développement ; les éléments de gouvernance qui accélèrent ou freinent le développement ; les techniques des émissions de polluants des transports ; les politiques menées (politique économique, industrielle, agricole, étrangère) ; vis-à-vis de l'effet de serre ; le développement des technologies de transport localement ; la préparation à l'après pétrole. Mais, il faut aussi comprendre les mécanismes physiques et chimiques de la pollution de l'air, analyser sa perception sociale (qui justifie notamment qu'on s'y intéresse), etc. Il s'agit donc que la recherche économique soit en complémentarité avec d'autres disciplines. L'objet de la recherche économique est aussi de former, moyennant l'approche rationnelle le plus grand nombre possible de citoyens, qui se trouvent obligés d'être conscients, et à construire même leurs avenirs, en tenant compte des contraintes externes. L'approche analytique et systémique, un pilier du développement durable, est aussi une caractéristique de la recherche économique. Le développement durable est donc aussi un défi pour la recherche économique, en renouvelant ses problématiques, en développant l'approche système, et en mettant les moyens nécessaires. Les décideurs politiques ont besoin de réponses rapides à leurs questionnements (projets, plans, politiques...). Quand la recherche économique n'est pas développée, comme c'est le cas dans nombre de pays du Sud, il n'y a pas de formation par la recherche et par suite d'émergence de compétence locale, y compris dans les bureaux d'études. Ni la recherche nationale, ni les bureaux d'étude du Sud ne peuvent donc répondre généralement à ces questions (Boughedaoui et Joumard, 2008). Les décideurs font alors appel à des bureaux d'étude ou à des chercheurs consultants de pays développés. Ceux-ci ne connaissant pas la réalité locale et n'ayant ni le temps ni les moyens de la connaître sérieusement, ils proposent des solutions sur la forme, mais fondées sur leurs connaissances et leur culture, par une sorte de « copier-coller ». Le plus souvent, ces solutions

sont inadaptées au contexte économique et social des pays en développement, car leur mise en œuvre est difficile, voire vouées à l'échec. Sous l'effet d'un forcing réglementaire ou publicitaire, elles peuvent répondre convenablement à court terme, mais elles ne sont pas durables dans le temps. La réponse à cela, passe par l'investissement dans la recherche économique locale, et par la revalorisation et la reconnaissance des chercheurs locaux. L'objectif de la recherche économique ne doit cependant pas être la réponse directe aux questionnements des décideurs politiques. L'activité de recherche crée du savoir et du savoir-faire, valorise les compétences locales, et accroît ainsi les compétences scientifiques de la société, ce qui permet à des bureaux d'étude locaux de répondre directement et correctement aux demandes des décideurs. Une condition essentielle de la recherche économique est en effet l'indépendance. L'indépendance de la recherche permet une distanciation vis-à-vis des données officielles, des savoirs et des savoir-faire locaux, qui doivent dans la mesure du possible être questionnés avant d'être validés. De même, l'indépendance est nécessaire car la recherche économique ne s'oriente pas par une politique d'objectifs étroits et de court terme. Les résultats de la recherche économique sont en effet généralement inattendus. Seule la recherche visée pour le développement doit répondre aux objectifs bien déterminés, en utilisant des savoirs et des connaissances existants. La faiblesse des moyens exige cependant de les optimiser, de partager au maximum les approches, d'autant plus que les recherches en collaboration entre chercheurs et entre université sont les plus productives. Bien que souvent promues dans les discours, elles sont très difficiles par les conditions de la recherche. Il faudrait donner un appui effectif aux réseaux de chercheurs, en réglant les freins en termes de règlements, de gestion, de finances, de carrière personnelle. Les chercheurs et les hommes du métier doivent donc initier et participer à des réseaux spécialisés, qui instituent, pour un coût relativement faible, d'excellents moyens d'optimisation des moyens de la recherche, notamment par la coordination, d'excellents moyens d'échange et de formation, ainsi que de diffusion des connaissances et des résultats. Le développement des réseaux doit être réalisé à tous niveaux, du régional à l'international. La mutualisation des connaissances, des outils, des méthodes et des solutions est nécessaire, mais doit cependant toujours être adaptée au contexte du pays ou de la région considérée.

Les enjeux du développement durable qui sont: l'économie, la société et l'environnement nécessitent la coopération de tous les acteurs aussi bien

sur les plans national et international. Il est à noter aussi que la recherche économique constitue un pilier important dans la lutte contre les coûts environnementaux de la croissance économique, en proposant des solutions, comme un tri massif des déchets, le choix des voitures électriques, l'achat des produits certifiés par un label écologique etc.

Conclusion

La difficulté de concilier la croissance économique et le développement durable s'exprime chaque jour un peu plus. Cette situation rend urgente une prise de conscience à l'échelle planétaire. La nécessité d'une transformation radicale du rapport à l'environnement et des modes de la consommation et de la production peut conduire à l'optimisme ou au pessimisme, selon qu'on regarde le chemin parcouru qui reste à faire. L'impulsion doit venir de la sphère publique, dans la coopération des Etats, mais les comportements privés ont aussi à prendre en charge une partie importante de cette révolution.

Une approche durable du développement, du futur, repose sur la connaissance, sur la compréhension des phénomènes, et donc sur la recherche. Tous les types de recherche sont concernés, mais sans doute plus particulièrement la recherche sociétale. Celle-ci mêle recherche fondamentale et recherche appliquée, voire recherche-développement, et est motivée par une question sociétale; c'est souvent une recherche pluri ou interdisciplinaire, qui privilégie l'approche système. C'est donc un type de recherche particulièrement adapté au développement durable, qui a des caractéristiques proches. La recherche n'est pas une conséquence du développement, mais une condition. C'est donc une activité indispensable pour les pays en développement, et encore plus pour les pays en développement durable. Il faut donc développer la recherche locale. La faiblesse des moyens matériels demande cependant de gérer au mieux cette recherche – les gaspillages ou les mauvaises orientations ont plus de conséquences négatives qu'ailleurs. Il s'agit d'une question d'orientation stratégique, se poser les bonnes questions et d'optimisation des moyens ainsi que la coopération entre les équipes est très profitable.

Bibliographie

- Bougheddaoui K., Journard R. (2008). *On-board emission measurement of high loaded high-duty vehicles*. J. Air Waste Manage Assoc. 58, 45-54.
- Chalmin P. (2000). *L'entrée dans le XXIe siècle*, Ramses.
- Chevalier M. (2003). Alternatives économiques n° 2015.
- Colin C. (2007). Association for the study of peak oil USA.
- Gunénard C., Dubois J. (2001). *Inégalités, croissance et pauvreté en Afrique Subsaharienne. Pluralité des normes et jeux d'acteurs*, Edition : Économie et Développement.
- Lester B. (2003). *Une Autre croissance est possible, écologique et durable*, Editions du Seuil.
- Robert J. (2011). *Environmental sustainability assessments: toward a new framework*. Int. J. Sustainable Society, 3(2), p. 133-150.
- Sauvy A. (1973). *Croissance zéro*, Editions Calmann-Lévy.
- Sen A. (2005). *L'économie au service du développement humain*, Alternatives économiques n°242.

Webgraphie

- <https://ecoinfo.cnrs.fr/2014/03/11/1-epuisement-des-ressources-naturelles>
- <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
- <https://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/chiffres-cles-du-climat-france-europe-et-monde-edition-2019>

Toussaint BARBONI

Université de Corse Pascal Paoli, Département de la Formation Continue
barboni_t@univ-corse.fr

Henri DOU

Professeur émérite Université Aix Marseille, Directeur du think tank ciworldwide
douhenri@yahoo.fr

Alain JUILLET

Président de l'Académie de l'Intelligence Economique
alainjuillet@aol.com

Philippe CLERC

Président de l'Association Internationale Francophone d'Intelligence Economique
p.clerc@ccifrance.fr

DEVELOPPEMENT D'UN « LIVING LAB » EN INTELLIGENCE ECONOMIQUE, L'EXEMPLE DU DIPLOME D'INTELLIGENCE ECONOMIQUE DE L'UNIVERSITE DE CORSE PASCAL PAOLI

RÉSUMÉ: Le développement de l'Intelligence Economique et du développement territorial passe nécessairement par une formation des opérateurs institutionnels mais aussi par la création d'une synergie entre l'université, les entreprises, les élus politiques et la société civile. Cette présentation a pour objet la description du développement du DU d'Intelligence Economique à l'Université de Corse, ainsi que des effets mobilisateurs mutagènes induits dans les différentes institutions partenaires.

MOTS CLÉS: Living Lab ; intelligence économique ; développement territorial ; intelligence territoriale ; stratégie ; formation ; coopération locale ; Corse

CLASSIFICATION JEL: I25, I28, D80, D81, D82, D83, D84, D85, A12, Q00, L10, L20.

DEVELOPMENT OF A LIVING LAB IN COMPETITIVE INTELLIGENCE. EXAMPLE OF THE DIPLOMA OF COMPETITIVE INTELLIGENCE FROM THE UNIVERSITY OF CORSICA PASCAL PAOLI

ABSTRACT: The development of Competitive Intelligence and territorial development necessarily involves training institutional operators but also creating a synergy between the university, companies, politicians and civil society. This presentation describes the development of the DU of Competitive Intelligence at the University of Corsica, as well as the mutagenic mobilizing effects induced in the different partner institutions.

KEYWORDS: Living Lab, competitive intelligence, territorial development; territorial intelligence; strategy, training; local cooperation; Corsica.

Introduction

La loi française Notre (NOT 2015) portant nouvelle organisation territoriale de la République donne aux régions la légitimité administrative pour mettre en place les outils nécessaires à leurs développements, notamment en matière d'Intelligence économique. La loi renforce le rôle de la région en matière de développement économique. Elle sera notamment responsable de la politique de soutien aux petites et moyennes entreprises et aux entreprises de taille intermédiaire. Elle devra présenter un schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation (SRDEII) qui fixera les orientations régionales pour une durée de cinq ans. Les autorités régionales élues peuvent prendre désormais des décisions conduisant au soutien ou à la création de programmes scientifiques, industriels et économiques adéquats. Dès lors le territoire change de sens. Il devient le lieu où les politiques « s'inventent » avec la prise en compte des réalités locales, des besoins exprimés par les élus, des spécificités de toute nature qui caractérisent un territoire: géographie, histoire, culture, tissu productif. Le management « ascendant » supposé implique l'instauration d'un dialogue cohérent entre le pouvoir central et le pouvoir régional et donc, l'apparition d'une

Intelligence économique partagée et répartie afin de piloter les stratégies de développement en connaissance de cause.

Partant de ce constat, la Collectivité De Corse (CDC 2019) bénéficiant du changement de statut administratif de l'île, a décidé en commun accord avec l'Université de Corse (UNI 2019) de mettre en place un diplôme d'Intelligence Economique, focalisé sur le développement territorial. Pour ce faire, l'Université de Corse a contacté le professeur Henri Dou qui avait, dans les années passées, mis en place des programmes analogues en France (DOU 79), au Brésil (COE 06) Indonésie (DOU 04), en Malaisie (OUM 2010) et en Chine (CRR 2009).

Bien entendu, le cadre actuel est différent car les années ont passé avec une évolution de l'environnement politique, géopolitique, technologique et économique. De même les méthodes et les pratiques de l'Intelligence Economique dans un objectif de développement territorial ont aussi évoluées et doivent s'adapter à une communauté de lieu, d'idées et de culture, notamment en replaçant l'intelligence sociétale (CLE 2008) au cœur des enjeux.

En même temps que cette volonté de développer un outil au service du développement de la Corse, en phase avec ses spécificités, Alain Juillet, Philippe Clerc et Henri Dou (DOU 18a) ont engagé de longue date une réflexion sur les finalités de l'Intelligence Economique française et entre autres sur l'analyse de ses succès mais aussi de ses échecs, notamment en ce qui concerne l'intelligence territoriale.

Nous proposons de prendre le temps de l'explicitation de leur démarche.

A l'origine, ils ont fait, avec d'autres, le constat d'une dissonance – parfois jusqu'à la rupture – entre l'économie et la vie sociale des territoires.

Ainsi, ils relèvent que les acteurs du développement économique local – élus, développeurs, mais aussi les économistes – en France, notamment à l'occasion des débats relatifs à la récente loi de décentralisation citée en introduction, désignent et donc pensent le territoire comme un facteur de production. Parallèlement, ces mêmes acteurs « redécouvrent » et affirment que les grandes questions économiques et sociales auxquelles nous sommes confrontés émanent largement des territoires. « C'est l'équilibre du pays tout entier qui dépend de la santé de ses territoires » (DAV 2012, CLE 2015). Dans le

même temps de cette mémoire retrouvée par les acteurs du développement local, les prospectivistes (géographes) esquisSENT des territoires redessinés par la mondialisation, le commerce et la finance internationale, mais aussi par les flux migratoires et les mégapoles. L'action de ces derniers « progressivement agrègent les territoires » pour dissoudre leur dimension collective et leur identité... Appréciée à l'aune de la mondialisation et de la croissance démographique, la valeur réelle des territoires se détache de celle que leur avaient attribué l'histoire, les cultures et les traditions (RAI 2016).

En France, les géographes donc et les sociologues ont constaté que la mondialisation appauvrissait socialement et fragilisait culturellement les classes populaires et moyennes, que la demande sociale, territoriale et culturelle était mal ou pas représentée, qu'enfin le « conflit vertical entre le haut et le bas » s'intensifiait (GUI 2018). Ils ont rappelé une antienne de la sociologie des organisations : le mal qui vient de loin est dû en grande partie au fait que le management « descendant » s'est imposé au détriment d'une logique de management « ascendant » (DUP 2011).

Dès lors la distance jusqu'à la rupture entre la classe politique, les élites et la société civile conduit à la destruction de la cohésion nationale. La récente crise sociale dite « des gilets jaunes » en France en atteste jusqu'à illustrer une crise de la démocratie représentative. Dès lors, comme l'analyse Karl Polanyi, les impasses de la société de marché (désastres écologiques, dérèglements sociaux, appauvrissement culturel) appellent d'urgence au rétablissement d'une « économie profondément encastrée – embedded – dans la vie sociale » (POL 1983, POL 2007).

1. Nouvelle grille d'analyse pour le développement économique local

« Pour parvenir à une intelligence des territoires et tenter des stratégies de développement adaptées à la demande sociale, l'analyse et la connaissance des pratiques sociales (AUB 2017) compte autant, si ce n'est plus que l'analyse économique. Pour aller vers ce « réenca斯特rement » de l'économie dans la vie sociale », il convient de prendre en compte des statistiques économiques, industrielles..., des disparités administratives et d'organisation, des comportements d'acteurs (freins, dynamiques...), mais aussi et surtout des faits et des pratiques de la vie quotidienne.

2. Management du développement économique local

Les auteurs font donc l'hypothèse que le « désenclavement économie-vie sociale » s'est progressivement mis en place, bien sûr, du fait de la dynamique décrite par Karl Polanyi, mais qu'il a progressivement été renforcé du fait du déploiement de stratégies de développement régional qui se sont succédées historiquement: l'ingénierie de territoire tout d'abord (aménagement du territoire reposant sur de grands aménagements pilotés par l'Etat central et la haute fonction publique, à travers notamment la Délégation à l'aménagement du territoire, (DATAR) à partir des années 50, puis l'ingénierie territoriale apparue avec une avancée effective dans la décentralisation (1981) et telle que décrites par Lazzeri et Fialaire (LAZ 2016) du CNRS Aix-Marseille qui suggèrent alors, face au hiatus actuel (centralité, local très faiblement participatif) d'introduire la démarche d'intelligence territoriale, afin de le dépasser.

Revenons un instant sur ces dynamiques.

3. Ingénierie territoriale et intelligence territoriale : quelle démarche ?

A la différence de l'ingénierie de territoire piloté « d'en haut », l'ingénierie territoriale est conduite par les collectivités territoriales et des fonctionnaires de la fonction publique territoriale ainsi que par le secteur associatif. L'ingénierie territoriale est déployée au service de projets de territoire. Dans une approche technico-professionnelle appliquée au développement local, elle a trait aux « fonctions d'expertises, diagnostics, études thématiques et de suivi/veille de territoires ». Ingénieurs, urbanistes, développeurs économiques omniprésents, architectes, experts santé, spécialistes des risques, aujourd'hui de la résilience des territoires et des villes... Ainsi avons-nous peu à peu assisté à la montée en puissance d'une ingénierie territoriale spécialisée, le plus souvent en termes d'outils au service quasi-exclusif des visées économiques: expertise technique, sociale, de santé, environnementale, énergétique, financière... Cette notion complexe laisse peu de place aux processus participatifs.

Dès lors comment dépasser ce blocage (crise d'apprentissage – défaut d'écoute et crise de l'interaction)? Lazzeri et Fialaire suggèrent pour cela une autre approche, innovante: celle de l'intelligence territoriale, plus managériale,

plus collaborative (mobilisation effective des partie-prenantes (BOU 2011)), concentrant expertise et prospective, tournée vers l'intelligence des situations, y compris culturelle et sociétale, pour l'accompagnement des stratégies, également au service de l'aide à la prise de décision et la gestion de crise et des politiques de résilience.

De quoi s'agit-il ? L'intelligence territoriale peut-être définie comme suit :

- un mode de gouvernance collaborative fondé sur la maîtrise et l'exploitation de l'information stratégique destinée à la définition et la mise en œuvre de stratégies de territoire.
- La capacité d'un territoire à anticiper les changements socio-économiques et gérer les connaissances qui en découlent.

Nouveau paradigme managérial public à visée prospective, basé sur la maîtrise de l'information stratégique et sur les interactions multiples entre acteurs hétérogènes (CNE 2019), il tend à la construction de projets de territoires.

4. Des expériences multiples qui n'ont pas été suivies d'effet

Or, jusqu'à présent, la politique française d'Intelligence Economique, n'a pas réussi au plan institutionnel à implanter des formations professionnalisantes d'Intelligence Economique dans les Régions. Ceci en grande partie par manque de volonté ou incompréhension des structures politiques locales, à quelques exceptions près. Des tentatives universitaires avaient eu ces dernières années lieu au sein de l'université de Corse, mais avaient échouées du fait que les formations en question ne pouvaient pas s'auto financer d'une part et que d'autre part elles s'adressaient en priorité à des étudiants / doctorants.

Aussi, cette réflexion approfondie a-t-elle donné lieu à la rédaction par les auteurs d'un ouvrage mettant en évidence un certain nombre de changements nécessaires dans la démarche d'Intelligence Economique française, afin qu'elle s'adapte aux contraintes et aux ruptures géopolitiques et économiques actuelles jusqu'aux territoires (DOU 18a), cette nécessaire mutation devant s'accompagner d'un changement de mode de pensée, de l'introduction d'une prospective territoriale adaptée aux ressources du milieu, ainsi que du développement d'une stratégie territoriale soutenue par une vision

partagée par les parties prenantes: décideurs politiques, société civile, corps intermédiaires des collectivités territoriales, universités et entreprises.

5. Un « living lab » en intelligence économique

Dans le cas de la région Corse, les décideurs ont une claire conscience de ces enjeux. Le président de l'agence de développement économique de la Corse constate ainsi dans une interview récente :

« Nous sommes en train de perdre la bataille de la transformation, dépassés...par le modèle économique et urbanistique galopant, l'absence de vision à long terme, la concentration d'intérêt stratégiques entre quelques mains.

C'est aussi pourquoi, les décideurs, par une politique volontariste, se sont engagés à financer un Diplôme d'Université en Intelligence Economique pour tenter la reprise en main du processus de transformation. Il est ouvert aux élus, personnels de la collectivité territoriale, aux entrepreneurs, aux doctorants. Les étudiants de Masters peuvent être admis en fonction de leur dossier de candidature.

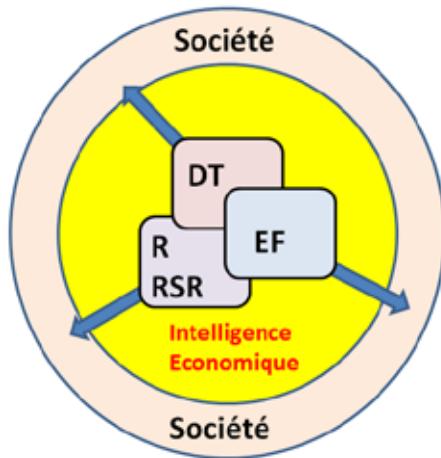
L'ambition et la volonté basées sur les constats et les éléments de réflexion décrits précédemment ont été de mettre en place un processus d'apprentissage professionnalisant d'application de l'intelligence économique au développement local. L'expérience lancée avec l'appui de l'université de Corse et de son service de la formation continue, ainsi qu'avec l'appui sans faille de la Collectivité de Corse, a abouti à la mise en place dans une expérience unique (BRA 17), le premier véritable « living lab » en Intelligence Economique et Développement Territorial que nous allons analyser.

Un living lab regroupe des acteurs publics, privés, des entreprises, des associations, des acteurs individuels, dans l'objectif de tester « grandeur nature » des services, des outils ou des usages nouveaux, ici la démarche d'intelligence économique appliquée au pilotage de stratégies locales et à la résolution de problématiques de développement à partir des réalités culturelles et sociales de territoire. Il s'agit de faire sortir la recherche « des laboratoires » afin qu'elle descende dans la vie de tous les jours, en ayant souvent une vue stratégique sur les usages potentiels... Tout cela se passe en coopération entre des collectivités locales, des entreprises, des laboratoires de recherche, ainsi que des utilisateurs (agents de développement, entreprises,

élus, chercheurs-doctorants). Il s'agit de favoriser l'innovation ouverte, partager les réseaux et impliquer les utilisateurs dès le début de la conception.

Aussi, ce type de Living Lab, dans le domaine de l'Intelligence Economique peut être représenté de la manière suivante (Fig. 1):

Figure 1. « Living Lab » en Intelligence Economique



Société: incluant son imaginaire, ses archétypes et le bien public

DT = Développement Territorial

R RSR = Recherche, Responsabilité Sociale de la Recherche

EF = Education et Formation

Source : Présentation du DU, Bastia 2018.

On retrouve dans ce schéma la notion de pluridisciplinarité, telle qu'elle avait été abordée lors du colloque réalisé à l'Université de Corse en 2017 (DOU 17), ainsi que dans les travaux de Grandon et Cohen (GRA 08), ou les remarques publiées dans Nature sur la difficulté de mettre en œuvre une réelle pluridisciplinarité (NAT 15). Dans ce contexte, l'Intelligence Economique et son prolongement dans l'intelligence territoriale, va, par ses méthodes et ses outils, jouer le rôle de catalyseur entre les différentes parties prenantes. Mais, pour que cela réussisse, il faut d'une part que les organismes de recherche soient conscients de leur responsabilité dans le développement du territoire principalement par le passage de la compétence et des savoirs au niveau du marché (ERI 06), mais aussi que la formation en Intelligence Economique percolé à la fois dans les corps intermédiaires (dans notre exemple la CDC), cela peut-être aussi les organismes issues des Chambres de Commerce et d'Industrie, des Chambres de métiers et de l'artisanat, des Chambres d'Agriculture, mais aussi au niveau décisionnel dans le corps des responsables politiques. On rejoint alors le travail de Bisson et Barnea (BIS 18) qui indiquent que l'Intelligence Economique après avoir été les yeux et les

oreilles des entreprises doit maintenant devenir leur cerveau. (Competitive Intelligence from being the “Eyes and the Ears” to becoming “the Brain” of Companies).

Contrairement à beaucoup de discours et de tentatives qui sont restées vaines et virtuelles, l'analyse que nous allons présenter repose sur l'expérience menée pendant une année par le corps enseignant (voir figure 3), l'Agence de développement économique de la Corse (ADEC, bras exécutif de la CDC) (ADE 2019) et l'Université de Corse. Cette expérience s'est concrétisée par les diplômes qui ont été remis à la première promotion le 3 Octobre 2018 à l'Université de Corse.

6. L'analyse des contraintes

Les auditeurs du diplôme d'intelligence économique appartiennent à la fois à la communauté territoriale, aux entreprises, au monde universitaire (niveau Master et Doctorat). Ceci ne va pas sans poser un certain nombre de problèmes, à la fois sur le temps imparti aux heures de cours, sur la fréquence des cours, sur la disponibilité des enseignants, et sur la mise à disposition de documents et supports de cours divers. En outre, les cours ayant lieu à Corte (au centre de la Corse) et les étudiants provenant en majorité de Bastia ou d'Ajaccio cela créait aussi une contrainte supplémentaire au niveau de l'organisation des cours. Enfin, et ceci est fondamental, le financement d'un tel projet n'était que peu envisageable avec les moyens disponibles à l'université.

6.1. Le financement

Cela a été un point majeur du Diplôme. Il a été résolu par l'engagement de la nouvelle mandature, qui a réalisé par l'intermédiaire de l'ADEC un financement sur une période de trois années, ce qui permet au diplôme un développement par objectif dont nous décrirons les finalités par la suite.

6.2. L'organisation des cours

Pour permettre un suivi cohérent des cours, ces derniers ont été organisés sur une période d'une année, avec une série de cinq sessions de trois journées, plus deux conférences de présentation générales organisées à Ajaccio et Bastia et une session dédiée à la présentation des mémoires. Ce diplôme compte tenu du public n'a pas d'examen formel, mais simplement une notation réalisée à partir des mémoires présentés par les auditeurs (seuls ou en binômes). Un extrait des

titres des mémoires soutenus par les auditeurs de la première promotion est présenté dans le chapitre 8.

6.3. Le corps enseignant

L'originalité du diplôme réside en partie sur le fait que les cours réalisés lors des différentes sessions sont organisées avec la présence permanente des trois intervenants principaux. Cela permet de bénéficier tout au long des cours et lors des questions ou problèmes soulevés par les étudiants de l'expérience des intervenants, de leur vécu et de leurs suggestions et analyses. Il est bien évident que cette manière de procéder nécessite un engagement financier plus important, mais elle conditionne en grande partie le succès de la formation. Il est évident aussi que cette manière de procéder conduit à une contrainte forte auprès de ces derniers, car ils doivent se rendre disponibles sur une plus grande période. Mais, cette contrainte a été acceptée sans aucun problème et on verra qu'elle a permis de développer un climat de confiance entre les financeurs du diplôme, l'université et les auditeurs.

Figure 2. Le corps enseignant et les acteurs du Diplôme d'Intelligence Economique



De gauche à droite Alain Juillet, la Directrice de la Formation continue, Philippe Clerc, Pascal Andrei Vice-Président Airbus Parrain de la promotion et Henri Dou.

6.4. Les supports de cours

Les supports de cours sous forme de documents scientifiques, administratifs, rapports, vidéos et enregistrements audio ont été mis à disposition des étudiants sur le site et le cloud du think tank ciworldwide (CIW 2019). La prochaine promotion (année 2018-2019) qui comprendra 18 étudiants dont une grande partie issue de la CDC (Collectivité De Corse) suivra des cours sous un format légèrement différent. Pour faciliter le travail des professionnels, le nombre de sessions sera augmenté, mais la durée de celles-ci réduites à deux jours. Les cours seront divisés en sept sessions et le matériel éducatif sera disponible de manière à permettre une formation partielle à distance. Les sept sessions étant articulées à partir de la structuration du récent ouvrage publié par les enseignants permanents (DOU 18a). Pour éviter aussi une contrainte financière liée à l'achat d'un ouvrage en deux tomes sous forme imprimé, l'ouvrage est aussi disponible en e-book à un coût tout à fait abordable (IST 2018). Une session spéciale sera destinée à la présentation des mémoires.

7. Le déroulement des cours

Le diplôme d'Intelligence Economique de l'Université de Corse est réalisé dans le cadre de la formation continue, ce qui permet de passer directement des concepts, méthodes et outils à la pratique de ces derniers en milieu professionnel. En outre la mixité auditeurs permet des échanges particulièrement enrichissants. Ce diplôme reçoit aussi deux labels : celui de l'Académie de l'Intelligence Economique et celui de l'Association Internationale Francophone d'Intelligence Economique. En outre un partenariat a été réalisé avec la société Matheo Software (MAT 2019) pour tout ce qui concerne l'analyse bibliométrique des informations scientifiques et la recherche et l'analyse automatiques des brevets (DOU 16).

7.1. La présence des auditeurs

Malgré les contraintes diverses, les auditeurs ont pratiquement été présents à toutes les sessions, ce qui compte tenu des déplacements nécessaires et du fait qu'il fallait loger à l'hôtel une partie du temps, est remarquable et illustre bien la pugnacité de ces derniers ainsi que l'appétence pour une matière leur permettant d'être plus productifs, innovants et efficents au cours de leur travail.

7.2. La pédagogie utilisée

Les cours se déroulent avec une présentation PowerPoint avec un commentaire de l'intervenant principal qui traite la partie du cours concernée. Mais les deux autres enseignants présents réagissent lorsque cela est nécessaire pour apporter leur point de vu ou pour faire part d'une expérience relative au sujet. Tout au long de la présentation, les auditeurs peuvent intervenir, à la fois pour poser des questions ou pour rapprocher le sujet d'éléments vécus au cours de fonction, par exemple. En outre, si une partie du cours fait référence à des données présentes sur Internet (événements, vidéos, etc.) une liaison à haut débit permet d'accéder à ces informations. Cet aspect est particulièrement utile durant le cours traitant de « la fonction information » (DOU 18b) et de La recherche et analyse bibliométrique des brevets. De ce fait, le cours est particulièrement animé et interactif. On rejoint ici les remarques faites par Bozovic et Opacic sur la dynamisation des relations entre enseignants et enseignés dans les systèmes « face to face » incluant une large utilisation de l'Internet (BOZ 13). Les supports de cours comme cela été indiqué plus haut sont accessibles immédiatement après le cours sur le site Ciworldwide. Enfin il faut aussi noter que les fonctions des intervenants leurs donnent accès à de multiples informations souvent peu connues et dont les auditeurs peuvent pleinement tirer profit.

8. Exemples de sujets abordés

La diversité des sujets abordés est particulièrement étendue et dans la majorité des cas, les sujets traités sont en lien direct avec le développement territorial de la Corse.

La liste suivante présente une partie des mémoires soutenus par les auditeurs :

- Stratégie d'influence des parties prenantes : l'exemple de la contribution du citoyen/financeur dans la construction et l'évaluation d'une politique de santé territoriale, Poli V. 2018.
- Les plateformes de recherche insulaires au service de la mobilisation des intelligences et de la créativité, Benedetti M. 2018.
- L'influence des parties prenantes dans le système de santé : le cas de l'usager, Marini C. 2018.
- Représentations et action publique. Réinvestir l'imaginaire, Talamoni S. 2018.

- Intelligence Économique Entrepreneuriale : Traitement de l'information, influence et gestion de crises : Etude de cas : la marque SUPREME, Acquaviva L. 2018.
- La monnaie en Corse instrument politique outil de développement économique lien sociétal, Jacques O. 2018.
- Intelligence économique et action publique territoriale organiser un service public d'orientation en réseau qui réponde aux besoins de développement de carrière des publics, Piferini A.-M. 2018.
- Pour une étude sur l'Intelligence Economique : genèse et méthodologie, et sa mise en application au sein d'un Groupe aquacole: l'exemple de Gloria Maris Groupe, Baris L. 2018.
- La Corse en 2030, une terre ancrée en Méditerranée. L'algoculture, comme nouvel axe de valorisation économique du territoire, Mannerini N. 2018.
- Analyse du lien Formation – Compétences – Emploi en Corse : de l'existant à la mise en œuvre de nouveaux outils, Ruault S. 2018.
- Méthodes d'Intelligence Économique appliquée à l'analyse du potentiel de valorisation de la châtaigneraie en Corse, Defranchi G.M. 2018.
- De l'« art de la guerre » au « vide stratégique » - Notes pour la constitution d'un espace de discussion entre les sciences humaines et sociales avec l'économie. Miceli E. 2018.
- Collecte et gestion des données numériques pour le pilotage des politiques publiques en Corse. Serpaggi V.L., 2018.
- De l'intuition à la réalité: de la nécessité d'entretenir, valoriser et animer une zone naturelle au sein de la Cité. Alfonsi P. 2018.
- La filière bois en Corse, Hongxia Xie. 2018.
- Méthodes d'Intelligence Économique appliquée à l'analyse du potentiel de valorisation de la châtaigneraie en Corse. Defranchi M.G. 2018.

Nous allons à titre d'exemple mettre en évidence une étude, directement ancrée dans le réel et conduisant à un développement territorial directement réalisable. Cela concerne le développement de la culture de la châtaigne (DEF 18).

8.1. Exemple : le développement des châtaigneraies

Comme le souligne Ghjulia Marie Defranchi « Tous les diagnostics du territoire réalisés depuis vingt ans, à l'occasion des divers changements de mandature politique régionale, de chaque programmation des fonds européens, ou encore, dernièrement, du Plan d'Aménagement et de Développement Durable de la Corse (PADDUC) (PAD 15), s'accordent sur un point: la Corse est un territoire manifestement sous occupé et sous exploité, dont l'économie est essentiellement tertiaire, marquée par la prépondérance du tourisme et une surreprésentation de l'administration mais se distingue également par le poids du BTP, stimulé par le tourisme. Aussi, à travers l'approbation du PADDUC en novembre 2015, au terme d'un parcours d'élaboration de 4 ans, les élus de la Corse ont souhaité réorienter le modèle économique de l'île pour (re)mettre l'île sur la voie du développement d'une économie plus productive, équilibrée, et qui valorise durablement les richesses naturelles de l'île ». C'est à partir de ce constat qu'ont été appliqués les principes de l'Intelligence Economique à un aspect important, celui du développement d'une agriculture de production locale significatif: celui de la châtaigne. Historiquement les châtaigneraies Corses représentaient une agriculture de subsistance, devenue ensuite une filière économique importante, mais depuis une vingtaine d'années sur le déclin. Il existe cependant, une connaissance importante dans ce domaine certaine, ainsi qu'une appellation protégée et une production locale principalement centrée sur la farine de châtaigne dont le de vente est de l'ordre de 20€ le kilo pour une farine Corse d'exception, le prix du marché étant de 17€ le kilo. Il est à remarquer aussi qu'actuellement le domaine comme axe de développement n'est pas perçu à sa juste mesure, comparé à des secteurs high-tech par exemple malgré que la farine de châtaigne risque de devenir un produit de luxe ! (FRA 17).

Tableau 1. Chiffre d'affaires en millions d'euros

Europe	Tonnes annuelles	Marché de distribution	C.A. en millions d'Euros
Marrons glacés et confits, confiserie	4 230	gros et détail, distribution GMS et artisanale	88,5
Crèmes et purées de marrons	8 600	gros et détail, distribution GMS et artisanale et marché bio	43
Marrons pelés surgelés	32 800	gros et détail, distribution GMS et artisanale	135,5
marrons pelés en conserve sous vide	9 070	gros et détail, distribution GMS et artisanale	105,5
Farine de châtaigne et châtaignes séchées, produits secs artisanaux	4 500	gros et détail, distribution GMS et artisanale	45,5

Source : *Economie de la châtaigne*, FAO, 2016. [Https://streaming-canal-u.fmsh.fr/vod/media/canalu/documents/canal_uved/16.le.renouveau.et.l.avenir.de.la.castaneiculture_33219/economie_chataigne_monde.pdf](https://streaming-canal-u.fmsh.fr/vod/media/canalu/documents/canal_uved/16.le.renouveau.et.l.avenir.de.la.castaneiculture_33219/economie_chataigne_monde.pdf)

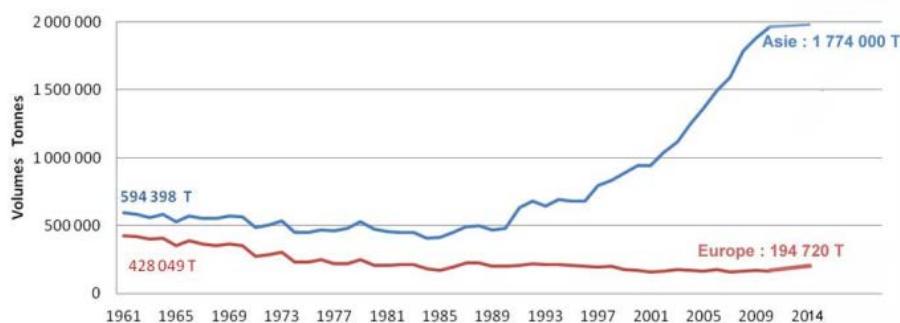
L'ensemble de la méthodologie utilisée qui a été exposée dans le mémoire, reprend point par point le cycle de l'Intelligence Economique : l'état des lieux dans le monde, en Europe, en France et en Corse (de nombreuses bases de données). De nombreuses bases de données ainsi que des cartes interactives ont été consultées, puis les données analysées. Il ressort de ces analyses :

- Qu'il existe actuellement un marché principalement en Asie, avec une production chinoise de plus de 800.000 tonnes an, mais dont le commerce est circonscrit à la zone asiatique.
- En Europe, il existe un marché important, principalement entre les pays européens.
- La part de France est négligeable dans ce domaine.
- On a alors rapproché les tonnages produits des surfaces nécessaires à leur production principalement en Europe.
- Il ressort de cette analyse, qu'il existe en Corse des surfaces de production importantes mais qui sont dans bien des cas hors production. Ceci pour

plusieurs raisons, entre autre l'indivision : « Depuis 1801, la Corse jouit d'un régime fiscal et foncier dérogatoire qui dispense ses habitants de toute déclaration de succession, (et donc de paiement des droits) empêchant, de fait, de tenir à jour le cadastre, qui dessine les limites de toutes les parcelles de terrains, et le registre de leurs propriétaires. En conséquence, cette lacune multiplie, de génération en génération, les propriétaires sur une même parcelle, jusqu'à plusieurs centaines – dont beaucoup l'ignorent. En l'absence de titre de propriété, impossible, par exemple, d'obtenir un prêt, de vendre ou de partager entre les héritiers. » (REY 17)

La figure 3 et tableaux 2 et 3 suivants indiquent certaines données chiffrées sur lesquelles la stratégie s'est développée. Ils ont été bien entendu affinés dans le mémoire, mais ils sont indiqués ici à titre d'exemple.

Figure 3. Evolution des productions asiatiques et européennes



Source : AREFLH, *Le livre blanc de la châtaigne*, 2017. http://www.chestnut-meetings.org/uploads/1/7/0/4/17040934/livre-blanc-chataigne-fr_2017.pdf

On constate, une tendance générale qui se prolonge en 2018 : la production mondiale de châtaignes en Asie est exponentielle, tandis que la production européenne (centrée sur le bassin méditerranéen) est en décroissance.

Tableau 2. Productions asiatiques et européennes comparées

PRODUCTION EN ASIE 1.773.923 tonnes (2014)	PRODUCTION EN EUROPE 194 720 tonnes (2010)
Chine 1 683 815	Turquie 63 762
Corée du Sud 56 552	Italie 51 959
Japon 21 400	Portugal 18 465
Corée du Nord 12 156	Espagne 16 136
	Grèce 28 440
	France 8 668
	Albanie 6 590
	Hongrie 300
	Pologne 400

Source: AREFLH, *Le livre blanc de la châtaigne*, 2017. http://www.chestnut-meetings.org/uploads/1/7/0/4/17040934/livre-blanc-chataigne-fr_2017.pdf

Selon une étude de la FAO parue en 2016 (FAO 16) : « La production annuelle de la châtaigneraie française en 2014 est de 8 668 tonnes sur une surface de l'ordre de 7 166 ha (Source : Statistique Agricole Annuelle). Cette production française en 2010 est réalisée dans deux bassins de productions. Le Bassin Rhône Méditerranée avec comme premier département producteur l'Ardèche. Ce bassin est la première région productrice avec 6 303 tonnes. Cette production est issue essentiellement de vergers traditionnels et repose sur une politique de production axée sur la rénovation et la réhabilitation des surfaces existantes.

Le Bassin Grand Sud-Ouest avec comme premier département producteur la Dordogne. Cette production (2 772 tonnes de châtaignes) est issue de vergers traditionnels et modernes (hybride) reposant sur une politique axée sur un programme de plantation et un programme de rénovation des anciennes châtaigneraies ».

La France exporte en « frais » environ la moitié de sa production mais elle importe environ le même volume. Les éléments économiques liés à la production sont les suivants :

Tableau 3. Prix publics moyens Marchés grand public, France 2017.

Produits	Prix moyens Marchés grand public - Production fermière	Prix moyens Marchés grand public - Produits industrie
Châtaigne au naturel (épluchées, cuites, conserve)	10 à 18 € le kilo	7,5 à 12 € le kilo
Farine de châtaigne	10 à 15 € le kilo	8 à 12 € le kilo
Crème de marron	10 à 18 € le kilo	4 à 6 € le kilo
Purée de châtaigne	10 à 15 € le kilo	9 à 12 € le kilo
Châtaigne fraîche en barquette	Pas de produit	9 à 12 € le kilo

Source: AREFLH, *Le livre blanc de la châtaigne*, 2017, http://www.chestnut-meetings.org/uploads/1/7/0/4/17040934/livre-blanc-chataigne-fr_2017.pdf

On observe les éléments économiques à la production suivants :

- Rendements
 - 0,5 à 1,5 T/H en vergers anciens
 - 1 à 3 T/H en vergers récents
- Coût de la récolte
 - 0,5€ kg si matériel subventionné
 - >1€ kg si récolte manuelle
- Coût de plantation
 - 5.000€ par hectare
- Coût de remise ne état des châtaigneraies abandonnées
 - 1.000€ à 7.000€ par hectare (fonction du terrain et de l'état des plantations) (ARE 17)

A partir des éléments précédents un constat est réalisé : il existe en Corse un important potentiel inexploité (entre 30 000 ha et 50 000 ha à affiner), ce qui comparé aux 7 166 hectares de production française actuelles, conduirait à quadrupler ce potentiel, conduisant dans le cas le plus défavorable à une production de 20 à 25 000 tonnes annuelles comparées aux 8 668 tonnes actuellement produites ! Compte tenu des prix actuels du marché et de la forte demande au niveau international le renouveau de la filière châtaigne devient prioritaire.

A partir de ce constat, un ensemble de stratégies est proposé ainsi qu'une analyse en SWOT (force, faiblesses, opportunités, menaces). Nous indiquons ici seulement quelques orientations, la consultation du mémoire complétant ces informations.

- Montrer que le domaine n'est pas « dépassé », mais est économiquement important (chiffres à l'appui).
- Médiatiser la filière « châtaigne Corse ».
- Avec le PADDUC (Plan d'Aménagement et de Développement Durable) traiter le problème de l'indivision, ce qui va libérer plusieurs milliers d'hectares de châtaigniers, déjà plantés.
- Eviter un conflit entre production de masse et appellation d'origine contrôlée, réservant celle-ci à une production manuelle strictement réglementée, ce qui permettra une production de farine à haut coût et donc préservera le prix actuel qui serait menacé dans le cadre d'une production de masse.
- Mettre en place les aides nécessaires pour « démaquiser » les forêts rendues exploitables grâce à l'action du PADUC.
- Prévoir les clôtures nécessaires pour que les châtaignes ne servent pas de nourriture à certains animaux.
- Relancer une coopération avec l'université dans le domaine (lutte contre le cynips du châtaignier).

Mais, il faut aussi envisager les blocages possibles :

- Conflit avec les mentalités locales des « habitants de l'intérieur ».
- Conflit avec les berger qui considèrent que « la terre » leur appartient et qui n'hésitent pas dans certain cas à « outrepasser » les clôtures pour permettre au bétail de pénétrer dans les parcelles.
- Manque de main d'œuvre locale, dans ce cas si on veut tout de même développer la filière il faudra passer par de la main d'œuvre saisonnière extérieure à la Corse, avec tous les inconvénients que cela peut poser.

Conclusion et recommandations

Il n'y a pas d'apriori dans les domaines à aborder lorsque l'on se place du point de vue du développement territorial. En effet, c'est à partir d'un recueil d'informations large, au sens holistique (CHO 07) qu'on aura les éléments nécessaires au développement d'une connaissance pour l'action. On constate aussi, que dans une collectivité territoriale, des éléments d'information critiques existent mais restent souvent inexploités (par exemple cadastre, parcelles soumises à l'indivision, études réalisées à l'université et financées par la collectivité, etc.). Mais, on doit aussi noter qu'une étude assez complète comme celle réalisée au cours du diplôme, va demander de la compétence et du temps. Si ces deux aspects sont satisfaits, il restera alors à transmettre le dossier aux décideurs dans un cadre tel que celui-ci soit examiné au niveau rapport/ investissement et retombées attendues (entre autres au niveau de l'emploi, car dans le domaine de la production de châtaignes la main d'œuvre est importante). La prise de décision posera le problème de la crédibilité de la méthode employée et de la confiance accordée par le ou les décideurs à cette démarche. Ceci conduit à la nécessité de considérer que pour mettre en place une intelligence territoriale efficiente, la formation des élus est une nécessité.

Bibliographie

- ADEC. (2019). Agence de Développement Economique de la Corse, <https://www.adec.corsica/>.
- Aubert J. (2017). *Nous sommes des sociétés primitives avancées*, in *Cultures et systèmes d'innovation*, Mines ParisTech, Presses des Mines, Paris.
- AREFLH. (2017). *La livre blanc de la châtaigne*. http://www.chestnut-meetings.org/uploads/1/7/0/4/17040934/livre-blanc-chataigne-fr_2017.pdf
- Bisson C. & Barnea A. (2018). *Competitive Intelligence from being the “Eyes and the Ears” to becoming “the Brain” of Companies*, Competitive Intelligence Review Volume 22 • Number 4, Fall.
- Bour A. (2011). *La participation des acteurs externes dans la construction des décisions stratégiques*, Les Cahiers scientifiques, Cahier n°17, Chaire intelligence économique et stratégie des organisations, Fondation Paris-Dauphine.
- Bozovic N. & Opacic M. (2013). *An Interactive and Collaborative Web-Based e-Learning System for Teacher-Student Collaboration*. Pensee, 75(12).

- Brankaert R. & Den Ouden E. (2017). *The design-driven living lab: a new approach to exploring solutions to complex societal challenges*. Technology Innovation Management Review, 7(1), <https://timreview.ca/article/1049>.
- CRRM. (2009). Master Industrial vision and Competitive Intelligence réalisé en collaboration entre le CRRM et l'Université Aix Marseille II.
- CDC. (2019). Collectivité territorial Corse, <https://www.corse.fr/>
- Choi I., Koo M. & Choi J. (2007). *Individual differences in analytic versus holistic thinking*. Personality and Social Psychology Bulletin, 33(5), pp. 691-705.
- CIWORLDWIDE. (2019). <http://www.ciworldwide.org>
- Clerc P. (2015). *Les enjeux informationnels des territoires* in Manuel d'intelligence économique, Presses universitaires de France.
- Clerc P. (2008). *L'intelligence sociétale, un nouveau territoire?* in, Les nouveaux territoires de l'intelligence économique, Ifie Ed. Afcfi, Paris.
- CNER (2019). Fédération nationale des agences de développement économique, <http://www.cner-france.com/Actualites/Actualites-du-CNER/Intelligence-economique-territoriale-le-CNER-publie-un-nouvel-ouvrage>.
- Coelho G., Dou H., Quoniam L. & Da Silva C., (2006). *Ensino e Pesquisa no campo da Inteligência Competitiva no Brasil e a Cooperação Franco-Brasileira*, PUZZLE - Revista Hispana de la Inteligencia Competitiva. Agosto-Outubro, Vol. 6, No. 23, pp. 12-19.
- Davezies L. (2012). *La crise qui vient: la nouvelle fracture territoriale*, Le Seuil, Paris.
- Defranchi G. (2018). *Méthodes d'Intelligence Économique appliquée à l'analyse du potentiel de valorisation de la châtaigneraie en Corse*, Diplôme d'Intelligence Economique, Mémoire présenté à l'Université de Corse, Corte.
- Dou H., Juillet A., Clerc P. (2018). *L'Intelligence Economique du Futur*, Tomes I et II, ISTE Editions.
- Dou H. (2018). *Du métabolisme de l'information à l'intelligence économique*, R2IE Revue Internationale d'Intelligence Economique.
- Dou H. (2017). *A catalyst for interdisciplinarity in Science : the patent information*, International Symposium « Pluridisciplinarity » University of Corte, France, 5-6-7July, <http://s244543015.onlinehome.fr/ciworldwide/?p=2051>
- Dou H., Kister J. (2016). *Research and Development on Moringa Oleifera -Comparison between Academic Research and Patents*, World Patent Information, vol 47, Dec., p. 21-33.

- Dou H. & Manullang S. (2004). *Competitive Intelligence and Regional Development within the Framework of Indonesian Provincial Autonomy*, Education for Information, n°22, June.
- Dou H. & Hassanaly P. (1979). *An Original Creation of a retrospective Research Service at the University of Aix-Marseille (CRRM)*, 3rd International Online Information Meeting, Londres, 4-6 Décembre, p. 73-81.
- Dupuy F. (2011). *Lost in management. La vie quotidienne des entreprises au XXI^e siècle*. Seuil, Paris.
- Eriksson P. (2006). *Vinnova and its role in the Swedish innovation system – Accomplishments since the start in 2001 and ambition forward*, <http://www.rieti.go.jp/en/events/bbl/06090501.pdf>.
- FAO, FAOSTAT, *Economie de la châtaigne*, 2016. http://download2.cerimes.fr/canalu/documents/canal_uved/14.le.renouveau.et.l.avenir.de.la.castaneiculture_18571/economie_chataignier.pdf.
- France 3 Corse ViaStella, 2017.3 Décembre, <https://france3-regions.francetvinfo.fr/corse/haute-corse/bastia/farine-chataigne-va-t-elle-devenir-produit-luxe-1390465.html>.
- Grandon G., Cohen E. (Eds.) (2009). *Foundation of Informing Science: 1999-2008*; Santa Rosa, California, Informing Science Press, pp. 7-12.
- Guilluy, C. (2018). *No Society, la disparition de la classe moyenne occidentale*, Flammarion, Paris.
- ISTE, (2018). L'Intelligence Economique du Futur, tomes 1 et 2, ebook, <http://s244543015.onlinehome.fr/ciworldwide/?p=2231>.
- Lazzeri Y. & Fialaire J. (2016). *De l'ingénierie territoriale à l'intelligence territoriale pour des territoires durables*, CERIC/Cnrs-Aix Marseille Université.
- Matheo Software. (2019). Recherche et Analyse Automatique des brevets, <http://www.matheo-software.com>
- Nature. (2015). *Interdisciplinarity*, vol 525, Nature, Macmillan publisher, nature.com.inter.
- Notre (2015). La loi a été promulguée le 7 août 2015. Elle a été publiée au Journal officiel de la République française le 8 août 2015. <http://www.vie-publique.fr/actualite/panorama/texte-discussion/projet-loi-portant-nouvelle-organisation-territoriale-republique.html>
- OUM. (2010). Open University of Malaysia, Master Intelligence Competitive, <http://s244543015.onlinehome.fr/ciworldwide/?p=764>
- PADUC. (2015). Agence d'Aménagement Durable d'Urbanisme et d'Energie de la Corse, *Le PADUC dans son intégralité*, https://www.aue.corsica/Le-Padduc-dans-son-integralite_a47.html

- Polanyi K. (2007). *Contre la société du tout-marchand*, revue du MAUSS Recherches n°29 du 1^{er} semestre La Découverte, Paris.
- Polanyi K. (1983). *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, Paris.
- Raisson V. (2016). *Les futurs du monde*, Robert Laffont, Paris.
- Rey L. (2017). Le Monde 9 Février, https://www.lemonde.fr/politique/article/2017/02/08/corse-une-loi-pour-mettre-fin-au-desordre-foncier_5076590_823448.html
- UNI. (2019). Université de Corse Pascal Paoli, <https://www.universita.corsica/en/>
- VTI. (2019). Master VTI (Veille Technologique et Innovation) enseigné à distance <https://fpc.univ-amu.fr/master-veille-technologique-innovation-0>.

Mickaël CITA

Université des Antilles, France

Département Sciences Juridiques et économiques

mickey02.Cita@etu.univ-antilles.fr

L'HOSTILITE DE L'ENVIRONNEMENT ORGANISATIONNEL ENVERS LES ENTREPRISES DANS LES REGIONS ULTRAPERIPHERIQUES (RUP) : LE CAS DE LA GUADELOUPE ET LA MARTINIQUE

RÉSUMÉ: Les Antilles françaises sont des territoires particuliers de l'État français. Ils sont géographiquement américains, politiquement font partie intégrante de l'Europe avec leur statut de RUP et culturellement sont aussi caribéens.

À travers de cet article nous allons mettre en évidence ces difficultés qu'impose la situation même des Antilles Françaises en termes de management pour les dirigeants d'entreprises. Ceux-ci semblent subir le poids d'un contexte, économique, sociale et géopolitique plutôt complexe c'est pourquoi nous allons analyser si l'hostilité de ces RUPs reste avérée malgré les différentes politiques mises en place. Cet article souligne ainsi indirectement le lien entre l'efficacité économique et l'efficacité managériale, au travers de l'environnement économique et l'environnement organisationnel.

MOTS CLÉS : Microentreprise, RUP, Environnement Organisationnel Hostile, DFA.

CLASSIFICATION JEL : O440, M210.

HOSTILITY OF ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT AGAINST FIRMS IN FRENCH OUTERMOST REGIONS (ORS): CASE OF GUADELOUPE AND MARTINIQUE

ABSTRACT: The French West Indies are particular territories of the French state. They are geographically American, politically are an integral part of Europe with their status of OR and Caribbean culturally. This situation creates a complex economic context. Faced with this complex economic context, there are many difficulties in the development of companies located in the French West Indies.

The performance of these elements is often called into question, through this article we will highlight the difficulties imposed by the situation of the Caribbean and therefore the performance of these domain companies.

To achieve this, we will analyze the framework in which these Antillean companies evolve then we will propose an analysis of the hostility of the environment in which these companies evolve in order to understand some effects of this organizational environment in these ORs.

KEYWORDS: French Outermost Regions, Organizational Environment, Hostility, small firm.

Introduction

Dans un contexte complexe d'un point de vue identitaire comme juridique pour les Départements Français d'Amérique (DFA), ceux-ci semblent peiner à voir leur économie décoller.

En effet, leur éloignement géographique de la France Hexagonale, leur appartenance à l'Union Européenne impose donc bien souvent un régime spécial aux entreprises présentes sur ces territoires. Celles-ci se retrouvent avec une monnaie forte et un coût du travail élevé dans un environnement géoéconomique qui est globalement différent de leurs compatriotes européens.

Dans ce cadre, bien souvent la performance des entreprises Antillaises est remise en cause, faisant un parallèle récurrent entre la France hexagonale et ses RUP.

Toutes choses étant égales par ailleurs, au travers de cet écrit nous souhaitons analyser le cadre dans lequel évolue les entreprises Antillaises afin de mettre en avant hostilité de l'environnement organisationnel de ces RUP.

1. Le cadre des entreprises Antillaises

Les Antilles françaises sont des îles de la Caraïbe faisant géographiquement partie du continent américain. La Caraïbe est un espace très hétéroclite tant en termes d'économie, de ressources, de démographie, et de développement social. Si la région connaît globalement un point commun au travers du passé colonial, celui-ci a aussi amené certaines barrières, culturelles et/ou linguistiques. Cela engendre une forme d'isolement plus fort dans les îles et un fort attachement pour certaines à leurs anciennes métropoles. C'est pourquoi nous allons analyser les tissus économiques Guadeloupéen et Martiniquais qui sont soumis à des particularités que n'ont pas les autres régions françaises, ni même leurs voisins de la Caraïbe.

1.1. Les particularités politico-économiques dans les Antilles Françaises

Les Antilles Françaises, possèdent des particularités économiques issues de leurs complexités géopolitiques mais aussi de certaines réalités culturelles.

1.1.1. Le statut de RUP

Les Antilles Françaises sont à la fois des départements à part entière de la France et de l'Europe Géographique mais aussi du coup de l'Amérique politique.

Au sein de l'Europe c'est le traité d'Amsterdam (299-2) qui définit leur statut juridique de Région Ultrapériphérique. Son obtention se fait sous certaines conditions : une insularité, un éloignement, une faible superficie, un relief et un climat difficiles, une dépendance vis-à-vis d'un nombre limité de produits. Ces caractéristiques sont reconnues comme étant des « facteurs dont la permanence et la combinaison nuisent gravement [au] développement » des RUP. Par développement on pense au développement économique et sociale notamment.

Le Statut de RUP de ces territoires leur apporte donc une réelle aide, concernant la création d'infrastructure mais surtout d'un point de vue monétaire. La possibilité d'avoir une monnaie forte et stable telle que l'Euro est un avantage

en termes d'échange. De plus, si les marchés caribéens semblent encore sous exploités en raison des barrières douanières européennes, par l'intermédiaire des importations via la France notamment, le marché Européen, lui, est accessible (malgré des coûts de transports élevés).

D'ailleurs, malgré les difficultés de marchés rencontrées, ces territoires se retrouvent avec un des PIB les plus importants des Petites Antilles.

A contrario, la politique économique nationale vis-à-vis de ces territoires semble plus mitigée, puisque le chômage y reste très important, et l'intervention de l'Etat reste très importante dans ce que certains qualifient d'économie sous perfusion¹.

Par comparaison, on peut donc voir que cette appartenance à la France et à l'Europe semble permettre une économie « performante » pour le marché caribéen, mais encore bien en deçà de la moyenne vis-à-vis de la moyenne nationale.

1.1.2. L'ouverture du marché Unique Antillais²:

Concernant les Antilles Françaises, à ces difficultés s'ajoutent les aspects sociaux-politiques puisque ces DOM³ restent totalement dépendants législativement et majoritairement dépendants fiscalement, administrativement et financièrement de l'Etat Français. Ces RUPs ont donc une base législative de droit commun français complétée par des points d'adaptation faits par les députés à des milliers de kilomètres de la réalité du terrain. Car, si la distance géographique isole les Antilles de l'Europe, la distance politique isole la Guadeloupe et la Martinique du reste des Caraïbes. Bien qu'ayant petit à petit réussi à obtenir des accords avec ces voisins, le statut des Antilles Françaises ne leur permet pas de prétendre à être des membres de pleins pouvoirs dans bien des instances politiques et autres de la Caraïbe contrairement à ses voisins du Commonwealth. La Guadeloupe et la Martinique ont donc un frein vers le marché Européen qui est la distance et un frein vers les marchés caribéens dû aux droits douaniers. Ces freins expliquent en partie les données des échanges ci-dessous :

¹ Selon le monde du 17/02/2019 https://www.lemonde.fr/societe/article/2009/02/17/l-outre-mer-une-economie-sous-perfusion_1156527_3224.htm

² «Les régions de Martinique et de Guadeloupe constituent un territoire fiscal unique au regard de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), des accises, de l'octroi de mer et de l'octroi de mer régional «Selon la douane <https://www.douane.gouv.fr/>; on le nomme le Marché Unique Antillais.

³ DOM: Département d'Outre-Mer.

Tableau 1. Echanges extérieurs

<i>En millions d'euros</i>	Guadeloupe	Martinique	Guyane
Importations	2 747,4	2 641,1	1 588,90
Exportations	264,5	383,7	292,60
Déficit commercial	2 482,9	2 257,4	1 296,30
Taux de couverture (%)	9,63	14,53	18,42
Balance commerciale	- 2 448,4	- 2 257,5	- 1 296,40

Source : IEDOM.

Nous constatons donc que la Martinique et la Guadeloupe ont de très faibles exportations respectivement 383.7 et 264.5 Millions d'Euros, et un niveau d'importations bien plus important. Ce fort taux d'importation montre que les barrières à l'entrée sont moins fortes pour les produits venant d'Europe et de France pour être précis car cela représente 55% des importations selon la DNSCE⁴ dans un des rapports du sénat⁵. Afin de pouvoir évaluer l'effet de ces barrières, CELIMENE et SALMON (1995) évoquent une mesure de l'accessibilité en considérant la distance par rapport aux grands marchés pondérée par le type de moyens de transport, les coûts de transport, la fréquence des rotations.

Ainsi les barrières pourraient être « contournées » par des outils (politiques et structurels) permettant l'accessibilité des échanges aisés avec les grands marchés. Par ailleurs, la peur des marchés environnants entraîne une volonté pour la France de protéger ces territoires au travers de l'octroi de mer, créant une forme de protectionnisme. Aussi, la création de certaines normes européennes peut aussi être vue comme une forme de protectionnisme économique. Ces barrières économiques contribuent aussi à l'isolation économique de ses régions.

1.1.3. La taille du marché

Ayant constaté pourquoi le marché est restreint en termes d'ouverture, nous allons essayer de mieux comprendre comment fonctionne celui-ci en nous attardant sur une autre particularité, la petite taille de ses régions. ERNATUS (2009) explique que « Si la grande taille est reliée positivement à

4 DNSCE: Direction Nationale des Statistiques du Commerce Exterieur.

5 Les DOM, défi pour la république, chance pour la France, 100 propositions pour fonder l'avenir (volume1).

la productivité, à l'opposé, les entreprises des pays de petite taille devraient perdre en compétitivité. » Par la suite MATHOURAPARSAD (2011) ajoutera que « la petite taille des marchés ne permet pas de générer des économies d'échelle et pénalise ainsi le développement des industries manufacturières », ce qui rappelle « l'effet marché domestique » de Krugman (1980). D'ailleurs dans de telles économies insulaires, « même avec des PME/PMI le marché peut être oligopolistique, voire monopolistique » ERNATUS (2009). Cette situation diminue la nécessité de diversifier l'offre produit et pousse le développement des activités de services.

1.1.4. L'économie de Rente

Poirine (1993) énoncera l'idée de l'économie de rente comme étant une économie basée sur une aide fournie en contrepartie d'une exportation non marchande de services vers un grand pays industriel en provenance d'une île à faible population.

Les coûts aux Antilles Françaises, étant plus importants que dans la France « Européenne », a été instaurée une prime dite de « vie chère » s'élevant à 40 % réservée au secteur public. Ceci afin notamment d'inciter du personnel à aller travailler sous ces contrées.

Aujourd'hui la fonction publique représente environ 40 % des emplois et 33 % du PIB en Guadeloupe et 34.5 % en Martinique et malgré cela le PIB par habitant reste en deçà de celui calculé sur la France entière.

Tableau 2. Produit Intérieur Brut par habitant

2013	PIB / hab (€)	PIB / hab France entière
Guadeloupe	19 691	28 360
Martinique	22 077	
Guyane	15 820	

Source : IEDOM.

Selon MATHOURAPARSAD (2011) « Ce mécanisme aura tendance à dégrader la compétitivité des entreprises du secteur exposé à la concurrence internationale qui voit ainsi sa compétitivité se dégrader » même si parallèlement « l'importante masse salariale des fonctionnaires a joué un rôle d'amortisseur puisque, étant des revenus constants, elle a continué à soutenir

la demande et par conséquent l'activité économique » en parlant des effets des crises internationales.

2. L'hostilité de l'environnement organisationnel

2.1. L'importance de l'environnement de la localisation de l'entreprise

2.1.1. L'importance de la localisation mise en évidence par l'Ancre Territorial

Plusieurs auteurs ont montré l'importance de tenir compte de l'environnement ce qui permet de rationaliser les attentes en termes de performance. Marshall (1890)⁶ déjà expliquait l'influence de la localisation en parlant des districts industriels.

Par la suite les observations réalisées, [...] en économie du développement montrent effectivement l'importance du territoire dans l'appropriation et l'actualisation des pratiques économiques (HUGON, 1991; DUEZ, 2011).

Le mot territoire permet effectivement d'« introduire des dimensions que jusque là, les économistes avaient grand mal à prendre en compte, notamment les dimensions culturelles, sociales, familiales, religieuses. » (LACOUR, 1996; DUEZ, 2011) [...].

Une notion nouvelle va ainsi s'imposer, celle d'Ancre Territorial.

l'AT⁷ : « le processus et le résultat d'interactions entre entreprise et territoire fondés sur la création collective de ressources communes, spécifiques et localisées, permettant une longue période de sédentarité d'une entreprise. » (Bousquet, 2014, p. 30).

Le Gall, Bougeard-Delfosse & Gentric (2013) reprenant la notion de la création de valeur partagée⁸ mettent en évidence l'intérêt des interactions entre l'entreprise et son territoire. Ils soulignent « La capacité de l'entreprise à bénéficier des avantages de la localisation, à se coordonner avec les autres acteurs proches géographiquement, en d'autres termes, à s'ancrer au territoire ». Ils mettent aussi en évidence l'intérêt de tenir compte des

⁶ Marshall A. (1890), *Principles of Economics*, Ed. Macmillan, London, Livre IV Chapitre X, Rééd. numérique Library of Enconomics and Liberty, 2011, <http://oll.libertyfund.org>, 627 p.

⁷ Ancre Territorial.

⁸ Cette notion a été amené par PORTER ET KRAMER notamment.

« ressources territoriales » afin d'en faire des atouts stratégiques, lorsque c'est possible.

Duez (2009) lui revient sur « les risques qui touchent un territoire. [Ceux-ci] sont à mettre en relation avec les événements qui pourraient le priver de l'une de ses ressources et qui se diffusent spatialement avec éventuellement des « effets domino » et des « effets système ». Cela concerne donc tous les risques mis en évidence par la géographie des risques : risques technologiques et industriels; risques environnementaux et naturels, risques sociaux et géopolitiques, risques économiques. »

Les éléments vus précédemment montrent clairement que le choix de la localisation va déterminer les ressources et les risques auxquels l'entreprise devra faire face.

2.1.2. L'attractivité d'un territoire

L'attractivité du territoire peut être vue comme « la capacité pour un territoire d'offrir aux acteurs les conditions qui les convainquent de localiser leur projet sur un territoire plutôt que sur un autre » (Hatem, 2004; Avom & Gandjon Fankem, 2012).

Elle peut être influencée par le management territorial, rappelant la controverse de Porter-Krugman expliquée par Avom & Gandjon Fankem (2012): « Porter (1990) appréhende l'attractivité des nations en termes de compétitivité. Alors que pour Krugman (1994), le concept de compétitivité, qui relève du domaine de l'entreprise, n'est pas applicable à l'échelle d'un pays. Selon cet auteur on ne peut assimiler un territoire à une entreprise. Car le premier a une dimension politique et culturelle que la seconde n'a pas. »

Pour mieux comprendre ce phénomène d'attractivité et comment elle est calculée en France, nous allons observer le tableau proposé par COEURE ET RABAUD (2003) pour illustrer les typologies d'indicateurs d'activités:

Tableau 3. Typologie des indicateurs d'attractivité

Source: COEURE et RABAUD (2003).

Au travers de ces indicateurs, nous voyons ici, un ensemble de facteurs (principalement socio-économiques) poussant les entreprises à préférer un environnement à un autre.

Avom & Gandjon Fankem (2012) reprennent la théorie de l'aménité territoriale due à Muccielli (1998), pour rappeler aussi l'importance de certains facteurs géographiques comme pouvant être vus comme des atouts attractifs pour les entreprises.

Nous voyons donc que certains territoires proposent un environnement que l'on peut qualifier d'attractif en se basant sur les critères vus précédemment. En s'appuyant sur la rationalité nous pouvons supposer qu'ils sont favorables au développement, notamment au développement des entreprises. Nous allons voir à contrario, le cas d'environnements qui peuvent être hostiles pour les entreprises.

2.2. Un environnement organisationnel hostile

L'hostilité d'un environnement organisationnel est un terme employé par Sogbossi Bocco (2013) qui parle de la vulnérabilité des entreprises dans un environnement turbulent et Boualem Aliouat (2013) concernant un « milieu hostile » dans lequel l'entrepreneur doit agir. Pourtant, en management la notion d'hostilité de l'environnement bien que plusieurs fois évoqué n'est pas souvent explicité en parlant de l'environnement organisationnel des entreprises. C'est pourquoi nous allons poser un fondement de définition de cette notion d'hostilité se basant sur l'utilisation plus générique du terme et en la réappliquant par la suite au contexte managérial.

2.2.1. Définition d'un environnement organisationnel hostile

Le terme environnement organisationnel a été utilisé par plusieurs, Rodney Francis Ganey ⁹(1981) expliquera que les « organisations ne sont pas des îles. Elles existent non dans un ensemble sous vide mais plutôt en constante interactions avec des entités dans leur environnement. »¹⁰ Par la suite Fatma Cherif, Sami Boudabbous (2015) reprendront cette idée d'environnement organisationnel en mettant en évidence que les « organisations ne fonctionnent généralement pas comme des systèmes fermés, indépendamment de leur environnement, et ne sont pas toujours en mesure de régler en interne et de contrecarrer des discontinuités dans cet environnement. »

Par moment, cet environnement peut sembler favorable mais à d'autres on le qualifie parfois d'hostile. La notion d'hostilité est une notion plutôt générique. Dans les sciences naturelles comme humaines, l'on pourrait s'accorder sur la définition française: un environnement qui n'est pas favorable au développement.

2.2.2 Les facteurs principaux définissant l'hostilité

S'appuyant sur la définition donnée précédemment, nous en déduirons d'un point de vue managérial qu'un environnement organisationnel hostile, se dit d'un environnement qui n'est pas favorable au développement des entreprises. Si nous devons prendre d'un point de vue global, l'on peut définir deux grands facteurs qui nous poussent à qualifier un environnement « hostile »: La rareté

⁹ 1981, The organizational environment and its effects on organizational processes by Rodney Francis Ganey ,Iowa State University

¹⁰ Organizations are not like islands. They exist not in a void but rather in a state of constant interaction with entities in their environment.

des ressources qui favorise le développement et les risques (dangers vitaux). Ces deux facteurs sont souvent dépendants d'un troisième grand facteur : le facteur géoclimatique. Dans un environnement organisationnel, on va ainsi retrouver généralement ces mêmes facteurs que l'on va décliner plus en détails :

- La rareté des ressources : ressources humaines, ressources financières, ressources matérielles et immatérielles.
- Les risques : Les catastrophes naturelles et les organismes potentiellement mortels. Ces derniers peuvent être dus à l'agressivité des entreprises sur le marché, ou encore à l'action de certains organismes de l'Etat qui mettent à mal la santé d'une entreprise, ou par des organismes sociaux qui finiront par mettre en péril l'entreprise en la privant d'une ressource.
- Le troisième facteur géoclimatique influe également sur les deux précédents facteurs, à la différence que pour les entreprises la notion de climat se rapportera aussi à l'aspect socio-politico-économique.

Si toutes les entreprises sont confrontées quelque part à ces problématiques, c'est l'intensité de leur exposition qui amène à parler d'hostilité. Aussi il est important de préciser que l'hostilité manifeste une difficulté mais non une incapacité. L'on constate même souvent que face à l'hostilité se crée une forme d'adaptation intelligente des entreprises à leur environnement. D'ailleurs nous constaterons que cette définition d'hostilité se rapproche fortement des caractéristiques des RUPs (facteurs dont la permanence et la combinaison nuisent gravement [au] développement). Ainsi l'Europe reconnaît une forme d'hostilité de l'environnement organisationnel de ces territoires et cherche donc au travers du statut de RUP à favoriser leur adaptation. Nous allons voir dans les Antilles Françaises comment se précise cette hostilité et se manifeste cette adaptation.

3. Diagnostic de l'hostilité de l'environnement organisationnel dans les Antilles Françaises

3.1. L'hostilité de l'environnement organisationnel dans les Antilles Françaises

3.1.1. Une vulnérabilité économique réelle en Guadeloupe et Martinique

En Guadeloupe, la vulnérabilité constatée selon les méthodes d'évaluation proposées par Briguglio¹¹, serait dûe à son insularité et à son contexte périphérique, deux choses qu'elle partage avec l'île sœur la Martinique. En effet cette vulnérabilité n'est pas uniquement naturelle mais aussi due à la recherche des standards européens dans un contexte caribéen.

Dimou & Shaffar (2014) mettent en avant 3 grandes catégories de contraintes au développement de ces DOMs: « - La petite taille: limite le marché et les ressources et donc la possibilité de rendement d'échelles »; « La distance: l'isolement vis-à-vis des principaux marchés économiques mondiaux amènent une forte dépendance vis-à-vis des transports »; « La topographie et le climat, qui dans le cas de la Guadeloupe et la Martinique les soumettent à la plupart des risques majeurs. » « Ces trois séries de contraintes, communes à tous les espaces insulaires, sont à l'origine de leur grande vulnérabilité face aux chocs exogènes extérieurs et réduisent l'éventail des stratégies de croissance économique dont ils disposent. »

S'il a été prouvé que les PEID¹² sont globalement plus vulnérables sur le plan économique (Garabedian & Hoarau, 2011), il apparaît aussi que la petite taille, principale source de la plus grande vulnérabilité économique des pays insulaires, peut aussi être le vecteur d'avantages comparatifs capables de contrebalancer cette fragilité originelle. Celle-ci favorise en effet la cohésion sociale, facilite la mise en place de politiques éducative, sanitaire, écologique et de redistribution, et garantit que les transferts publics profitent réellement aux populations (Bayon, 2007).

Un dernier élément n'est pas toujours pris en compte, le contexte culturel et social qui amène une forte culture syndicale. Celle-ci est un atout pour les

11 Selon le livre de Nadine Levratto, Comprendre les économies d'Outre-mer.

12 Petits espaces insulaires en développements.

droits des salariés mais est un risque pour les entreprises présentes dans les Antilles Françaises. On peut se rappeler de la crise sociale de 2009 qui a eu « un impact négatif significatif sur l'activité économique de la Guadeloupe et de la Martinique » selon l'Iedom¹³. Cette vulnérabilité constatée participe à augmenter l'hostilité de l'environnement organisationnel de ces DOM. Voyons plus précisément ces facteurs.

3.1.2. Les facteurs de l'hostilité de l'environnement organisationnel

Nous allons analyser l'hostilité de cet environnement en reprenant les facteurs choisis précédemment.

• La rareté des ressources :

- Les ressources humaines : L'attraction du territoire étant faible, la capacité à attirer des ressources humaines spécialisées est faible en dehors du milieu public. De plus, le tissu économique étant constitué en grande majorité de micro-entreprise, cela complexifie la demande en ressources humaines puisqu'on ne cherche plus des spécialistes d'un seul domaine mais des personnes ayant assez d'expérience pour gérer plusieurs domaines. En France, l'APEC, dans son étude d'octobre 2016, dira que « les PME souffrent d'être mal connues ». Le figaro a même titré « Les TPE-PME peinent à attirer des candidats »
- Les ressources financières : L'isolement et la faible de taille du marché font que la principale ressource financière des entreprises (c'est-à-dire la clientèle) est faible en interne et quasi-inaccessible en externe. A cela se rajoute le fait que le PIB par habitant est plus faible, l'indice SPA en 2015 pour la Martinique est de 78 quand la Guadeloupe est à 69 et la France à 105¹⁴. Par ailleurs, si l'économie de rente permet d'amortir les « risques », elle n'aide pas au développement des entreprises qui n'exportent quasiment pas à cause du coût du travail vis-à-vis de ses voisins.
- Les ressources matérielles et immatérielles : Les ressources matérielles sont souvent faibles, n'ayant pas toujours accès au mêmes outils technologiques qu'en France « continentale » et pas les mêmes moyens d'entretenir les ressources matérielles. De plus, comme vu précédemment, l'absence de possibilité de rendement d'échelle ne permet pas aisément l'amortissement des ressources matérielles et immatérielles investies.

13 Note expresse N°64 Décembre 2019 « les effets de la crise sociale aux Antilles de début 2009 ».

14 Source: Eurostat, 2015.

D'une manière générale l'insularité crée un frein à l'accession aux ressources extérieures.

• **Les risques :**

- Les catastrophes naturelles: Le cyclone, les tremblements de terre, les Volcans et les Tsunamis
- Des organismes potentiellement mortels : la forte législation (Française et Européenne), la fiscalité, les organisations syndicales fortes et le marché oligopolistique.

3.1.3. L'adaptation des entreprises à leur environnement organisationnel

Le Tissu économique aux Antilles a une particularité: il est façonné quasi exclusivement de TPE mais surtout d'établissements sans salariés (à 77,3 % en Guadeloupe et 80 % en Martinique).

Ainsi l'on constate comme une atrophie du tissu économique, bien que diversifié, il y aurait comme des éléments du contexte qui empêcheraient les entreprises de se développer au mieux en terme de taille.

FAYOL et Taylor , MARSHALL (1890) ont montré la capacité de l'entreprise à s'adapter à son environnement. Selon, GUEGUEN (2004) « les TPE sont contraintes par leur environnement dans le choix d'une stratégie et dans l'obtention de leur performance, cependant cette contrainte doit être relativisée en fonction de la taille de la TPE, plus celle-ci est petite moins elle est soumise. » Ainsi la pression de l'environnement sur les entreprises est moindre lorsque la taille est faible.

Il est donc fort possible que ce soit une forme d'adaptation à leur environnement organisationnel qui crée ce tissu entrepreneurial spécifique en Martinique et Guadeloupe où les très petites structures restent majoritaires. Ainsi fort de cette adaptation l'on constate finalement un taux de survie des entreprises dans cet environnement hostile qui est comparable à celui de la métropole, à l'image de la Guadeloupe en 2006 selon l'Insee, concernant la Martinique en 2007 le taux de survie au niveau national atteint 65,5 % à trois ans, le conseil régional de la Martinique évoque quant à lui un taux de survie de 60 % à 3 ans, ce qui reste un résultat correct sachant l'hostilité de l'environnement organisationnel de ces deux régions.

3.2. Impact de l'hostilité de l'environnement organisationnel : analyse stratégique

L'impact de l'environnement sur l'entreprise et la nécessité de celle-ci d'adaptation de celle-ci a engendré différents outils d'adaptation aux facteurs externes et donc quelque part à l'environnement organisationnel.

Nous utiliserons deux des plus utilisés aujourd'hui: Les 5 forces de PORTER (1979) et l'analyse PESTEL pour faire une étude de l'environnement organisationnel en Guadeloupe et Martinique. Elle permettra d'avoir un aperçu des observations d'un manager concernant une approche stratégique sur sa localisation.

3.2.1. Les 5 Forces Porters sur le Cas Guadeloupe- Martinique :

- **Threats of substitutes/ menace des produits de substitution :** Il n'y a pas beaucoup de choix, et très peu de produit de substitution.
- **Bargaining Power of Supplier/le pouvoir fournisseur :** On retrouve deux catégories de fournisseurs:
 - Les locaux qui sont souvent en situation monopolistique, et donc possèdent un fort pouvoir.
 - Ceux en provenance d'Europe et plus rarement d'un autre continent. Généralement les petites entreprises individuellement n'ont pas un fort pouvoir sur les grandes, par contre ensemble elles pourraient avoir de l'influence.
- **Threat of new Entrants/ menace des nouveaux entrants :** Il est difficile d'entrer sur ces marchés comme vu précédemment donc pas énormément de menaces des nouveaux entrants.
- **Bargaining Power of Buyer/le pouvoir de l'acheteur :** Souvent, les entreprises ayant des caractéristiques spécifiques vont avoir un fort pouvoir puisque seront quasiment toujours en monopole. Par contre, elles auront du mal à trouver des clients et pourraient se trouver en monopsonie. Par ailleurs demeure aussi le risque que les coûts du travail soient si élevés (notamment dans les services) que ces marchés soient externalisés.

3.2.2. PESTEL sur le Cas Guadeloupe- Martinique

- **Politique :** Politique européenne ou Nationale avec adaptations régionales décidées en Europe / Monnaie Forte pour le bassin Caribéen.

- **Environnement** : Recyclage des déchets en cours de mise en place dans diverses communes/Réglementation précise issue des normes européennes et françaises/Aide sur le solaire et utilisation d'énergie éolienne ou géothermique (Guadeloupe uniquement)/Transport électrique très peu développé, et transports communs peu organisés en dehors du centre des territoires.
- **Technologie** : Difficultés d'obtenir les dernières technologies, à cause des coûts de transport et aussi du coût de formation/Idem pour la recherche et le développement, difficile de faire venir les spécialistes/Transferts technologiques limités puisque les frontières sont plutôt hermétiques/Coût de l'énergie plutôt élevé/Obsolescence : Les technologies arrivant bien souvent tardivement.
- **Sociale** : Contexte syndical fort/Une population issue de la société coloniale/Vieillissement de la population. On voit d'ailleurs que la population diminue -0.2 selon l'IEDOM¹⁵ en Guadeloupe, malgré une natalité supérieure à la moyenne Française/Fort taux de chômage en particulier chez les jeunes et exil de ces derniers pour étudier et/ou travailler ailleurs/Des difficultés d'accès à certains soins, en raison d'une centralisation des soins vers un hôpital qui depuis 2018 est défectueux/Une culture mixte entre caribéenne et européenne et tissu familial fort
- **Economique** : Economie de rente, coût de la vie élevé /coût de l'immobilier élevé/Taux d'imposition des entreprises similaire à la norme française, mais présence de diverses zones d'exonération. Le taux d'inflation est de 0.8 et la croissance du PIB de 0.3 selon le rapport de l'IEDOM cité précédemment.
- **Législation** : Législation issue de l'Europe. Existence de l'Octroi mer (taxe relativement complexe pour un dispositif régional). Fiscalité complexe, présence accompagnement et de différentes zones concernant les exonérations fiscales.

Au travers de ces deux outils d'analyse stratégique permettant d'évaluer les éléments externes de l'entreprise, l'on constate que l'environnement de l'entreprise est plutôt hostile au développement et complexe.

15 Rapport annuel d'activité 2016 : Guadeloupe.

Conclusion

Concernant l'économie des RUPs Françaises, on parle parfois de retard en termes de développement ou encore de vulnérabilité. Ces termes semblent parler d'une situation, d'un état morose comme illustrant quelque chose voué à durer dans le temps.

Au travers de cet article nous avons voulu parler des difficultés conjoncturelles auxquelles font face les entreprises domviennes avec une certaine forme de réussite et donc de performance. Pour se faire nous avons choisi d'aborder la notion d'environnement organisationnel hostile, car au travers de la notion d'hostilité l'on voit aussi la capacité à survivre et la capacité d'adaptation des entreprises.

L'une des définitions les plus courantes de l'hostilité concernant un environnement, se traduit par le fait de ne pas être favorable au développement, et dans le cas d'un environnement organisationnel, non favorable au développement des entreprises.

Or, si la Martinique et la Guadeloupe ont obtenu le statut de RUP c'est que l'Europe reconnaît qu'elles ont des « facteurs dont la permanence et la combinaison nuisent gravement [au] développement ». Nous avons vu certains facteurs qui semblent plutôt spécifiques : une géopolitique délicate, un marché de petite taille, une économie de rente qui encourage un coût du travail élevé, des barrières à l'entrée et à la sortie rendant plus difficile l'accessibilité aux marchés mondiaux, etc. La plupart des facteurs cités (hormis ceux qui sont naturels) sont issus de choix en accords avec les politiques économiques ayant pour objectifs de créer un cadre économique adapté aux attentes et aux complexités du territoire.

Dans un environnement hostile, on est souvent amené à développer consciemment ou inconsciemment une forme d'adaptation à celui-ci. Dans le cas de ces deux régions, nous constatons qu'il y a une prépondérance des entreprises sans salariés, ceci s'expliquerait notamment par le fait que plus la taille de l'entreprise est faible, moins elle est soumise aux contraintes de son environnement selon GUEGUEN (2004). Cette capacité d'adaptation organisationnelle des structures pourrait être un élément à prendre en compte pour comprendre au mieux la création ou pas d'équilibres économiques.

Pour conclure, nous nous accordons avec le constat de ROSELE CHIM (2003): « la petite dimension de certains pays, leur manque d'ouverture vers l'extérieur et la diversité des langues constituent en effet des handicaps, qui ne sont cependant pas insurmontables » ou comme dirait un proverbe créole : « ti kô pa maladi » qui littéralement se traduit par « être petit n'est pas une maladie ».

Bibliographie

- Avom D. & Gandjon G. (2012). *Le développement durable constitue-t-il un élément d'attractivité territoriale? Application aux pays de l'Afrique Centrale.* Marché et organisations, 16(2), 77-102. doi:10.3917/maorg.016.0077.
- Bini M. (2015). *CHIFFRES-CLES DE L'ECONOMIE Guadeloupe-Martinique-Guyane.* CCI Ile de Guadeloupe.
- Cherif F & Boudabbous S. (2015). *L'influence de l'environnement organisationnel sur la relation entre l'intrapreneuriat et la performance des entreprises.* La Revue des Sciences de Gestion, 1(271), 3748.
- Clusel S. (2012). *Définition d'une démarche de réduction des vulnérabilités des TPE / PME fondée sur le cycle de vie.* Gestion et management. Ecole Nationale Supérieure des Mines de Paris.
- Coeuré B & Rabaud I. (2003). *Attractivité de la France : analyse, perception et mesure.* Economie et Statistique, INSEE, 97102.
- Commission Européenne. (2018). *Guide de l'utilisateur pour la définition des PME.* [En ligne] <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15582/attachments/1/translations/fr/renditions/native> [le 20/12/9]
- Dimou M. & Schaffar A. (2014). *La croissance économique dans les Départements français d'outre-mer.* Revue Tiers Monde, 3(3), 159177. <https://doi.org/10.3917/rtm.219.0159>
- Dumain A. (2014). *Les TPE-PME peinent à attirer des candidats.* Le figrao.fr décideur.
- Duchatel E. (2015). *Sensibilité au tissu économique local et performance de l'entreprise.* Economies et finance. Université Grenoble Alpes.
- Duez P. (2009). *Management territorial des risques et prospective territoriale.* Marché et organisations, 9(2), 141-169. doi:10.3917/maorg.009.0141.
- Duez P. (2011). *La place de l'économie des territoires dans la construction d'une théorie générale intégrant l'espace.* Revue d'Économie Régionale & Urbaine, octobre(4), 735-764. doi:10.3917/reru.114.0735.

- Ernatus H. (2009). *Performance des entreprises dans une petite économie insulaire de la Caraïbe : Le cas de la Guadeloupe.* (Thèse de doctorat inédite). Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, France.
- Garabedian S. & Hoarau J. (2011). *Un indicateur de développement humain soutenable pour les petits espaces insulaires en développement.* Revue d'Économie Régionale & Urbaine, octobre(4), 651680. <https://doi.org/10.3917/reru.114.0651>
- IEDOM. (2014). Rapport annuel 2013 [en ligne] https://www.iedom.fr/IMG/pdf/ra2013_guadeloupe_avec_liens_sommaire.pdf [le 20/12/16]
- IEDOM. (2013). Rapport annuel 2012 [en ligne] https://www.iedom.fr/IMG/pdf/ra2012_guadeloupe.pdf [le 20/12/19]
- Le Gall S., Bougeard D. & Gentric M. (2013). *Les leviers stratégiques de l'ancrage territorial : le cas de SAUR dans la région Ouest.* Géographie, économie, société, vol. 15(4), 365-384. doi:10.3166/ges.15.365-384.
- Levy T. (2010). *Pour une modélisation pragmatique de la relation d'accompagnement entrepreneurial.* L'Entrepreneuriat: Apports de la recherche pour la pratique.
- Insee. (2013). *Une entreprise guadeloupéenne sur deux est active cinq ans après sa création.* Insee - Dirag, AntianÉchos. 1(37).
- Mathouraparsad S. (2011). *La modélisation et la préparation de la politique économique des régions ultrapériphériques d'Europe : le cas des DOM,* (Thèse de doctorat inédit), Université des Antilles-Guyane, France.
- OCDE. (2004). *Promouvoir les PME pour œuvrer au développement.* Revue de l'OCDE. 5(2), 37-46.
- Rosele C. (2001). *Renouveau économique et nouvelles technologies de l'information et de la communication.* Revue Vie et Sciences Economiques.
- Rosele C. (2009). *Les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication et le développement touristique des territoires, in le développement du tourisme de santé de remise en forme et de bien-être.* Paris, France : Edition EPU.
- Senat. (2009). *Comptes rendus de la mission commune d'information outre mer* [en ligne] <http://www.senat.fr/compte-rendu-commissions/20090406/outremer.html> [le 20/12/19].
- Sogbossi B. (2013). *Gestion de la Vulnérabilité des Petites Entreprises dans un environnement turbulent : entre un comportement planifié et opportuniste.* Humanisme et Entreprise, 1(31), 120.

Francis CLAVE¹

clave_F@yahoo.fr

L'EFFICACITE DE LA RECHERCHE ECONOMIQUE ET LES CONGRES DE L'AIELF DE 1933 A 1968

RÉSUMÉ: Cette communication vise à étudier les congrès de l'AIELF sous l'angle de l'efficacité de la recherche économique. Trois grands critères d'efficacité sont retenus: traiter de problèmes actuels, utiliser une bonne méthodologie, posséder un pouvoir d'influence. L'examen des thèmes des congrès montre que le premier critère a été très largement rempli. Concernant le second critère, deux grandes approches méthodologiques se sont opposées de 1926 à 1968: l'économie mathématique et l'école positiviste qui, après 1945, a muté en ce que nous pouvons appeler avec Lassudrie-Duchêne, l'école de l'économie sociologique. Si le premier courant a reçu par le biais d'un prix Nobel une reconnaissance internationale, le second courant semble avoir été trop oublié surtout si on le compare à l'historicisme allemand ou à l'institutionnalisme américain. Ses résultats sont pourtant plus qu'honorables. Concernant le troisième point de l'efficacité de la recherche, à savoir l'influence sur la décision, notamment politique, le bilan des économistes experts qu'ils appartiennent à l'une ou l'autre école semble bien plus qu'honorables.

MOTS CLÉS: AIELF, méthodologie, économie sociologique, économie mathématique, économistes de langue françaises, Colson, Nogaro, Rueff, Divisia, Dupriez.

CLASSIFICATION JEL: B2, B3, B5, NO1.

¹ Je remercie les Professeurs Redslob, Landais et Malaga pour leurs commentaires lors du Congrès du Chili où cette communication a été présentée. Je remercie également le Recteur Dischamps pour les informations qu'il m'a fournies ainsi que Christian Vadendorpe pour sa relecture.

THE EFFECTIVENESS OF ECONOMIC RESEARCH AND AIELF CONGRESSES FROM 1933 TO 1968

ABSTRACT: This paper aims to study the AIELF congresses in terms of the effectiveness of economic research. Three main criteria of effectiveness are retained: to deal with current problems, to use a reliable methodology and to hold a power to influence. The examination of the congresses' themes shows that the first criterion has been fulfilled for the most part. Concerning the second criterion, two major methodological approaches were opposed from 1926 to 1968: mathematical economics and the positivist school which, after 1945, mutated into what we can call, with Lassudrie-Duchêne, the sociology economics school. While the first stream received international recognition – a Nobel Prize –, the second one seems to have been undeservedly forgotten, especially when compared to German historicism or American institutionalism. Its achievements are, however, more than significant. Regarding the third point of the effectiveness of research, namely the influence on decision-making, especially in the area of political choices, “the outcomes of experts belonging to both schools are more than praiseworthy”.

KEYWORDS: AIELF, methodology, economic sociology, mathematical economics, french speaking economists, Colson, Nogaro, Rueff, Divisia, Dupriez.

Introduction

Cet article vise à examiner dans quelle mesure les congrès de l'AIELF ont contribué à promouvoir une recherche économique efficace. Pour estimer l'efficacité trois critères seront utilisés. Tout d'abord, pour être efficace, la recherche doit traiter des problèmes de son temps et tenter de proposer des voies de résolution. Elle doit donc être sensible à l'actualité. Une fois ce prérequis rempli, l'efficacité de la recherche semble se situer à deux niveaux, l'enrichissement de l'outil théorique d'analyse des faits et sa capacité d'influence. A priori, il serait loisible d'énoncer que le premier niveau se situe davantage au plan de la science économique et l'autre à celui de l'économie politique. L'étude débutera par l'analyse de la première condition d'une recherche efficace à savoir: les congrès des économistes de langue françaises

ont-ils traité des problèmes de l'heure ? Dans une seconde partie, deux aspects de l'efficacité de la recherche seront abordés : celui de l'outil analytique et de sa pertinence, et celui de l'efficacité en terme de résultats c'est-à-dire tant d'enrichissement de l'appareil analytique que du pouvoir d'influence sur les décisions ainsi que de la capacité d'aider à la mise en place des politiques économiques. Cette deuxième partie portera principalement sur la période 1933-1968. Quatre raisons expliquent que nous nous arrêtons en 1968. Tout d'abord, après 1966, nous ne disposons pas des discussions tenues lors des congrès. D'autre part, la fin des années soixante voit la disparition de la Faculté de droit de Paris, une institution clé de la première période des congrès, dans les murs de laquelle s'étaient tenus tous les congrès de 1933 à 1965. Par ailleurs, les thèmes du Congrès prévu en 1968, *Domaines et méthodes des sciences économique*, ainsi que les rapports qui devaient y être discutés permettent de faire le point sur le passé tout en rendant perceptible un changement d'orientation de la science économique en France. Enfin, après 1968, les Congrès devenant vraiment internationaux, une étude sérieuse exigerait un travail impliquant des économistes sinon de chacun des pays, du moins des grandes régions du monde représenté au congrès.

1. Des thématiques en lien avec l'actualité

Cette partie porte sur le fonctionnement des congrès ainsi que leurs thématiques. Je procéderai à un découpage par période correspondant approximativement aux mandats des cinq présidents des congrès : Lescure qui a plus ou moins partagé sa présidence avec le Belge Maurice Ansiaux de 1933 à 1939; Émile James, président de 1947 à 1955; André Piettre de 1956 à 1980; Jean-Claude Dischamps de 1981 à 2013, et Alain Redslob de 2013 à ce jour.

1.1. Période de 1933 à 1939

L'idée des congrès revient à Madame Pirou. Lors d'une rencontre entre son mari alors, professeur à Bordeaux et Maurice Ansiaux (1869-1943), elle avait noté combien les économistes de l'époque éprouvaient le besoin d'échanger sur les sujets d'actualité. Au départ les congrès sont conçus pour offrir un espace de discussion à des professeurs d'économie alors peu nombreux et isolés. Les réunions sont structurées autour de la présentation de deux rapports suivis d'une discussion entre participants. Les thèmes sont choisis par le français Lescure (1882-1946) et le belge Ansiaux, ce qui exclue le Suisse William Rappard (1883-1958) qui semble en nourrir un certain ressentiment.

Les rapports sont publiés dans *la Revue d'économie politique*, tandis que, à partir de 1933, les présentations orales et les discussions sont retranscrites dans un document intitulé *Travaux des économistes de langue française*. D'un point de vue historique ces publications permettent de disposer des propos des participants et aident à mieux comprendre leur pensée et leurs travaux. Durant cette période, le congrès qui a lieu durant les « jours gras » c'est-à-dire fin février début mars (Travaux 1933) se tient dans *la salle des Actes* de la Faculté de droit de Paris.

Si l'on s'interroge sur les raisons pour lesquelles la publication des débats ne commence qu'à partir de 1933, alors que les congrès ont débuté dès 1926, une remarque de François Simiand faite en 1935 semble suggérer de la part des professeurs des facultés une volonté de s'affirmer face aux polytechniciens de X-Crise (Clavé 2018). Il est permis aussi de supposer que les experts des affaires financières et monétaires des facultés de droit tel le doyen Allix (1874-1938) (un des experts chargés d'élaborer le plan Dawes sur les réparations de guerre) ou Gaston Jèze et Charles Rist (1874-1953) (deux des concepteurs de la stabilisation Poincaré) ont, en quelque sorte, voulu affirmer leur présence dans les débats de l'heure. Cette hypothèse est d'autant plus plausible que François Simiand (1873-1935), qui évoque cette possibilité, a fait une conférence à X-crise en mai 1933 où il s'est heurté à une certaine hostilité des polytechniciens qui lui ont reproché une approche de l'économie jugée trop "passive" (Froberg 2000, p. 165).

Les participants des congrès viennent principalement des universités belges et des facultés de droit françaises. Les Belges Ansiaux (1869-1943) et Chlepner (1890-1964) enseignent à l'université de Bruxelles, Mahaim (1865-1938) à celle de Liège, Dupriez (1901-1988) et Baudhuin (1894-1977) à l'université de Louvain. Du côté français, les principaux économistes de l'heure participent aux congrès. Ils viennent principalement des facultés de droit: Charles Rist (1874-1955), Bertrand Nogaro (1880-1950), Gaétan Pirou (1886-1946)). Des polytechniciens et des professeurs de l'école des mines sont aussi présents, tels Clément Colson (1853-1939), François Divisia (1889-1964) et Jacques Rueff (1896-1978). Enfin, on trouve des personnes formées à l'école normale supérieure qui, après avoir bifurqué vers l'économie, sont devenus enseignants à l'École des Hautes Études en Sciences Sociales tels Adolphe Landry (1874-1956) et François Simiand (1973-1935). Parmi eux, Pirou fait figure d'exception car, après avoir œuvré dans les facultés de droit, il enseigne à l'EHESS au moment des congrès. Des jeunes qui marqueront la

période suivante intègrent aussi les congrès parmi lesquels on peut citer: André Courtin (1900-1964) qui participera à l'élaboration du programme économique de la résistance, Jean-Marcel Jeanneney (1910-2010) qui sera ministre dans les années 1960, André Piettre qui sera le président de l'AIELF de 1955 à 1980 et Jean Weiller (1905-2000). Enfin, les participants suisses viennent surtout de l'université de Genève, les représentants les plus notables étant William Rappard (1883-1958) et Heilperin (1909-1971).

Le premier congrès se tient en 1926, c'est-à-dire au début de la stabilisation Poincaré à laquelle trois des congressistes participent à des degrés divers : Bertrand Nogaro, Gaston Jèze et Charles Rist. Durant toutes les années vingt, les problèmes monétaires et financiers sont omniprésents. Dans une première phase, les pays reviennent à l'étalement-or —l'Angleterre en 1925, la Belgique en 1926, la France en 1928— tandis que le mouvement s'inverse à compter de 1931 quand la Grande-Bretagne décide de détacher sa monnaie de l'or. Il ne faut donc pas s'étonner que les thèmes monétaires et financiers reviennent de façon récurrente au sommaire des congrès (1926, 1927, 1928, 1933, 1935, 1937 et 1939). Il est à noter que sur les questions monétaires deux camps s'affrontent. D'un côté, pour les nominalistes Aftalion, Simiand et Nogaro, la monnaie est un simple instrument d'échange ; pour les métallistes, au contraire, la fonction la plus importante de la monnaie, et dont tout découle, est de constituer une réserve de valeur. La position de Simiand, pour qui la monnaie repose sur une croyance sociale et ne peut donc pas exister par simple décret, tempère le nominalisme des Français. Si, finalement, les économistes français acceptent globalement l'étalement-or préconisé par Rist et Rueff, c'est en partie parce qu'avec Simiand et Pirou ils pensent que l'heure n'est pas venue de déconnecter la monnaie de l'or, mais aussi parce que, en tant qu'économistes ayant d'abord une formation juridique, ils analysent la monnaie comme un contrat et que, dans cette optique, celle-ci doit être le plus stable possible (Clavé 2019). Enfin la volonté de maintenir à la France un certain « rang » dans le concert des nations les pousse à préconiser l'étalement-or. Ils pensent en effet que l'étalement international ne peut être que l'or ou la monnaie de la nation la plus puissante (Clavé 2019), option qui a pour effet de « marginaliser » la France. Quoi qu'il en soit, il ne faut pas oublier qu'au moins jusqu'à la fin des années soixante, le congrès comptera parmi ses participants quelques-uns des tenants les plus résolus de l'étalement-or.

Les congrès n'abordent pas seulement les thématiques relatives à la monnaie et à la finance. Ils traitent aussi des grands problèmes de l'heure et notamment

du dilemme économie libérale et économie dirigée (1933), de la réforme économique aux États-Unis (1935), de la reprise allemande (1938), de l'étude comparée du capitalisme et du bolchevisme (1937). Les participants, tout en étant généralement en faveur d'un commerce international libre, traiteront cependant du thème de l'autarcie en 1936. Cette même année, le congrès auquel participe Adebat Boissard, professeur de droit fondateur des Semaines Sociales², a également pour thème le corporatisme, un mouvement qui connaît alors une certaine vogue. En 1934, un des thèmes du congrès est « La place rationnelle des syndicats dans les sociétés modernes »; un autre sujet qui retient l'attention cette même année est « la réforme des systèmes fiscaux ». Le congrès de 1938 traite d'un sujet toujours d'actualité : « Hausse des prix et réorganisation des entreprises ». À ce propos, il est intéressant de constater que ces économistes savent —quasiment quinze ans avant que des réformes soient entreprises— que le petit commerce pèse sur les performances économiques des pays.

1.2. Période 1947-1955 (Présidence Émile James)

Cette présidence³ a quelque chose d'un peu surprenant dans la mesure où Émile James semble ne pas avoir fréquenté les congrès avant la guerre, ce qui n'est pas le cas d'André Piettre qui lui succédera. Nous ne savons rien des raisons de sa nomination; tout ce que nous pouvons dire c'est qu'elle intervient juste après que Lescure (1882-1947) soit mort en chaire deux ou trois mois avant le congrès, alors qu'il donnait un cours d'économie sociale comparée. Entre le dernier congrès précédent la guerre et celui de 1947, deux autres piliers de ces congrès disparaissent également: Maurice Ansiaux en 1943 et Gaétan Pirou en 1946. Trois autres grands anciens meurent dans la décennie suivante: Bertrand Nogaro en 1950, Charles Rist en 1955 et Albert Aftalion en 1956. De nouveaux économistes arrivent alors, tels Masoin de Louvain, Maurice Allais (1911-2010), Alain Barrère (1905-1995) et Daniel Villey (1911-1968). Parmi les nouveaux arrivants, deux semblent appartenir au CNRS et avoir poursuivi une carrière à la fois dans les secteurs public et privé: Pierre Dieterlin (1901-1968) et Henry Aujac (1919-2009). Par ailleurs, des participants des années trente qui demeuraient silencieux durant les congrès de la période

2 Une institution de catholiques sociaux.

3 Notons qu'alors les Congrès n'ont aucun statut, et que c'est un peu abusivement que nous parlons de présidence. Nogaro parlant de Lescure le qualifie d'animateur (*Travaux 1947*, p. 5).

précédente commencent à prendre la parole : c'est notamment le cas des frères Marchal et de François Perroux (1903-1987).

Les thèmes des congrès sont en phase avec les grands problèmes de l'heure : « reconstruction de l'économie nationale » (1948), « les problèmes de l'union économique de l'Europe » (1948), « les aspects de la reconstruction monétaire de l'Europe » (1950), « la politique du plein emploi et ses limites » (1951), « salaire et inflation depuis la Seconde Guerre mondiale » (1953). Les sujets sont parfois plus politiques, tels la « méthode marxiste » (1950), et « le secret de la prospérité américaine » (1954), un rapport que William Rappard, un des fondateurs de Société du Mont Pélerin, n'a pas été encouragé à présenter par les organisateurs français ou du moins par certains d'entre eux. Certains thèmes sont controversés. C'est le cas notamment du rapport Rueff de 1949 sur l'état actuel du système des paiements internationaux, dont l'auteur est vivement pris à partie par Jean Weiller et surtout par François Perroux. En 1955, Masoin abordera le thème voisin de la convertibilité et de la relation des changes. Parmi les participants à la discussion on relève le nom de Robert Triffin (1911-1993) qui sera par la suite un participant assez régulier des congrès jusqu'en 1987.

Durant cette période, le congrès traite également de la théorie économique. C'est ainsi qu'en 1948, Dupriez présente un très stimulant rapport sur le concept d'équilibre en économie politique et que Guillaud aborde en 1954 la théorie des jeux, tandis qu'en 1955, Alain Barrère analyse la relation entre capital et travail. Un autre sujet d'actualité est le problème du sous-développement qu'examine Gaston Leduc en 1952. Cette même année, le congrès traite de la structure économique, thème qui mobilise alors les économistes français, mais pas forcément les autres francophones.

1.3. Période 1956-1968: début de la présidence Piettre

C'est durant cette période qu'André Piettre commence à présider l'association et dont il dépose les statuts, alors que le fonctionnement était jusque-là informel. Nous ne traiterons pas ici de la seconde partie de la présidence Piettre qui va de 1970 à 1981, car cela dépasserait l'objet du présent article. Les congrès voient arriver de nouveaux participants tels le Grec Delivanis, dont Aftalion a été le directeur de thèse, Kodorovith, doyen de la faculté de droit de Belgrade, Vernyn Stenart d'Amsterdam, Posthuma de Rotterdam, Abraham Mey de Hollande, Korteweg de Turquie, Onody du Brésil, Alexandre Lamfalussy de Belgique. Du côté français Jean Fericelli, Mme Nême (née

Cordebas) (1931-2015), Jean-Claude Dischamps, Alain Cotta, Roger Dehem (1921-2008), Michel Falise (1931-2012) commencent également à participer au congrès. Le président Piettre invite aussi des professionnels aux congrès. C'est ainsi qu'en 1964 Mersh, fondateur de l'association des jeunes patrons, assiste au congrès et qu'en 1966 une commission est présidée par Paul Huvelin (1902-1995), qui deviendra quelque temps après président du CNPF (Conseil National du Patronat Français) de 1966 à 1972. À partir de 1965, les congrès cessent de se tenir à la salle des Actes de la Faculté de droit de Paris, mais le déplacement n'est pas grand puisque le congrès de cette même année se tient au centre Assas, de l'autre côté du jardin du Luxembourg. Toutefois, dès 1966, le congrès devient nomade, changeant chaque fois de ville. Dès son arrivée, Piettre veut faire évoluer la forme des congrès. Il les recentre sur un seul thème avec plusieurs rapports, ce qui deviendra la norme à partir de 1958, à peu d'exceptions près. À partir de 1965, les rapports sont discutés en commission.

Les congrès ont d'abord pour thématique l'Europe. En phase avec l'actualité des années soixante, le thème du progrès technique reviendra deux fois : en 1964 sous l'intitulé « Croissance et destruction créatrice » (1964) (rapporteur De Bandt) et en 1966 sous celui de « L'accélération du progrès technique » (Dupriez). La firme et son financement seront également abordés deux fois en 1957 et 1962. Le développement régional sera abordé une fois de même que les finances publiques (1956), les excédents agricoles (1962), la formation des prix (1967) ou le champ et les méthodes de la science économique (1968), thème sur lequel nous reviendrons dans la seconde partie.

La thématique marché et plan est abordée une seule fois, en 1964. Elle donne lieu à de vifs échanges. Daniel Villey, qui soutient la thèse du marché, exprime dans son rapport oral son scepticisme à l'égard des doctrines économiques d'inspiration chrétienne : « j'avoue que j'ai maintenant renoncé à concilier les implications quelquefois obscures, que comportent la plupart des doctrines qui se réclament de l'inspiration chrétienne en matière d'économique avec ce que je crois être la vérité économique (Travaux 1964, p.18) ». Les partisans de cette approche (Bartoli, Barrère et Guitton) ne manquent pas de lui répondre. Sur le fond, les Belges voient la planification comme un exercice de prévision et Dupriez a tendance à se méfier d'un outil qui « conduit à un appauvrissement de la pensée économique car on nous met uniquement en tête des objectifs matériels et on finit par oublier les manières d'agir (Travaux 1964, p. 84) » Par contre, l'autre rapporteur, Pierre Bauchet, professeur d'économie et directeur

des études à l'ENA, veut un plan qui régule véritablement le marché et pas seulement un plan indicatif (Travaux 1964, p. 94).

Deux thématiques semblent avoir une très forte centralité durant cette période : celle qui a trait au thème croissance et répartition, et surtout celle es questions monétaires. Le premier sujet a été abordé trois fois : en 1958 avec la thématique « Croissance économique et structures sociales », en 1960 avec la thématique de la répartition et en 1965 avec la thématique de la politique des revenus. Chaque fois de grands professeurs, Raymond Barre, Jean Marchal, Jacques Lecaillon ont proposé un rapport (en 1965, Jacques Delors en a également proposé un). Dans les deux cas, ce nous semble, il s'agissait moins d'économie pure que d'économie appliquée, ce qui exigeait une prise en compte des structures et des groupes sociaux, se prêtant bien à l'approche méthodologique de ces professeurs. Nous reviendrons ultérieurement sur ces points.

Les thèmes monétaires ont aussi été abordés trois fois : en 1957 par Delivanis, en 1961 par Dieterlen et Beauvois et, en 1963 par Pierre Tabatoni sous le thème Problèmes de l'organisation monétaire internationale. Parmi les participants à la discussion, on relève la présence de personnages jouissant d'une forte réputation dans ce domaine: Jacques Rueff, Robert Triffin et Alexandre Lamfalussy. Sans entrer dans les détails, il faut noter qu'en 1961, Piettre s'inquiète d'un possible retour à l'étaⁿlon-or en Europe et pense que pour éviter « les rigueurs de l'étaⁿlon-or » il faudrait « installer un système monétaire international, que ce soit sous forme de collaboration étroite entre banques centrales ou par la création d'une super-banque (Travaux 1961, p. 134) ». Dans son rapport de 1963, Pierre Tabatoni préconise la création d'un fonds européen de réserves (Travaux 1963, p. 22) et la déthésaurisation de l'or. Si Robert Triffin est favorable à ce rapport, Jacques Rueff s'y oppose fortement. Leur divergence d'opinion, si l'on en croit le Belge, porte sur la façon de faire respecter par les États une certaine discipline monétaire. Alors que Triffin croit en l'efficacité d'ajustements institutionnels, Rueff préfère l'étaⁿlon-or. Le rapport de Tabatoni reçoit également le soutien de Dupriez qui voudrait passer du plan White au plan Keynes. De son côté, Allais adopte une position proche de celle de Rueff —et qui était déjà celle de Charles Rist— en préconisant une réévaluation de l'or et une dévaluation du dollar (Travaux 1963, p. 60).

2. Efficacité des méthodes d'analyse et impact sur les décideurs

Dans la première partie, nous avons vu que les congrès ont rempli la condition de base pour favoriser une recherche efficace en contribuant à centrer les économistes sur les grands sujets du moment. Il nous reste à traiter des questions de méthodes et d'adaptation à la mise en place de politiques économiques. Dans une première sous-partie nous verrons que deux grandes méthodes ont été utilisées. La fécondité de l'économie mathématique, a été reconnue mondialement par l'attribution d'un prix Nobel à un de ses principaux tenants; l'autre courant, incarné d'abord par l'école positiviste, est plus discuté, même si son utilité pratique est loin d'être négligeable comme on le verra dans la seconde section.

2.1. Les méthodes scientifiques

Deux grands types de méthode, deux idéaux-types au sens de Weber, ont coexisté en s'opposant: l'école positiviste, à laquelle a succédé l'école de l'économie sociologique, et l'économie mathématique (voir aussi Etner et Silvant 2017). Les deux courants méthodologiques subissant une mutation notable au cours de la période 1940-1947, il nous a paru utile d'étudier séparément deux grandes sous-périodes, celle allant de 1926 à 1939 et celle qui va de 1947, date de reprise des congrès, à 1968. La date de 1968 a été choisie en raison des grands bouleversements qui interviennent alors dans le système universitaire français et parce que la méthodologie économique était le thème du congrès de 1968.

2.1.1. Dualité des méthodes de 1926 à 1939

Bertrand Nogaro (1906, p. 722) dans un article intitulé « Contribution à une théorie réaliste de la monnaie » se déclare partisan d'une méthodologie française dite « réaliste », qu'il oppose à la fois à l'école anglo-américaine basée sur des principes abstraits et à l'école historique allemande purement empirique. En 1912, François Simiand dans *La méthode positive en science économique* reprend ce programme et, comme Nogaro, « s'oppose, d'une part à l'économie politique traditionnelle, dite abstraite ou pure » « et d'autre part, à l'historicisme économique ou à la simple description des faits » (Simiand 1912, p. 5). Entre l'ambition de Nogaro et celle de Simiand seul le nom change: la méthode française est réaliste chez l'un, positive chez l'autre. En fait, il semble qu'elle soit surtout positiviste dans la mesure où elle se réclame de Durkheim

(1858-1917) et parfois aussi d'Auguste Comte (Pirou 1946, p. 49). C'est pourquoi dans la suite de l'article nous nommerons ce courant l'économie ou l'économie politique positiviste.

Simiand ne croit pas possible de bâtir une science économique sur la psychologie individuelle et soutient que les « éléments psychologiques dont il peut s'agir dans cette étude ne relèvent qu'indirectement de la psychologie individuelle ; ils appartiennent essentiellement à une psychologie de groupe, à une psychologie sociale » (1912, p. 35). Sa démarche, qui tend à classer les matières que doit étudier la science économique, apparaît fortement descriptive. Selon lui, l'enseignement de l'économie doit être bâti autour des notions de *systèmes économiques*, de *production*, (prix et éléments du prix, monnaie), de répartition, et de *relations entre les phénomènes économiques et les phénomènes sociaux*, incluant *l'action politique sur la vie économique*. (Simiand 1912, p. 156-159). Il semble que la pensée de Simiand sur ce point marque la majeure partie des économistes des facultés de droit en France au moins jusqu'à la fin des années soixante. Selon Simiand, les questions centrales auxquelles veut répondre la méthodologie positiviste sont « comment tel fait s'explique-t-il ? Quelle est la cause, quels sont les effets ? Non de la forme ; comment peut être obtenu tel résultat ? quels sont les moyens pour telle fin ? Une théorie de science positive est constituée par l'explication causale, à forme de loi, d'un phénomène ou d'une catégorie de phénomène ; elle n'est pas la détermination idéale d'un certain système hypothétique de relations entre des éléments conçus par l'esprit » (1912, p. 183). L'important pour lui n'est donc pas l'action mais la compréhension et la réflexion, ce que lui ont d'ailleurs reproché les X-Crises. Sur ce point, Piettre, lorsqu'il nomme son rapport, *L'économie science de l'action* (1968), s'oppose directement à la conception de la science économique défendue par Simiand.

Les tenants de l'économie mathématique ou de l'économique rationnelle —pour reprendre le titre du livre de Divisia de 1927— ne se focalisent pas sur la relation causale si importante pour l'école positiviste française mais davantage sur des modèles dotés de capacité de prévision. Rueff dans son livre *Des sciences physiques aux sciences morales* (1922) soutient que toute démarche scientifique débute par l'étude des faits à partir duquel on déduit des axiomes. Puis la machine à raisonner fondée sur la logique formelle et l'analyse mathématique en déduit des résultats dont on doit vérifier s'ils se rapprochent ou non de la réalité. Pour lui, les causes sont "créées" par la machine à raisonner. Sa méthode scientifique est proche, avec peut-être plus de finesse, de celle développée par

Friedmann en 1953 dans son *Essai d'économie positive*. Ainsi, Rueff écrit-il en 1922 :

L'interprétation des statistiques, qui sont à l'économie politique ce que les observations astronomiques sont à la mécanique céleste permet d'énoncer des lois qui ne peuvent être mises en doute. Qu'importe alors le rôle de la liberté dans la vie humaine ? Les lois connues, nous ne nous préoccupons pas d'en découvrir les causes, problème dépourvu de sens, mais seulement de les créer. Et lorsque certaines causes permettent de retrouver par voie déductive les lois empiriquement découvertes, ces causes sont bonnes quelles que soient les idées qu'on puisse avoir sur la nature physique ou morale des individus, libres ou non. (Rueff 1969, p. 144)

En 1927, Divisia reprend sur un ton plus « modéré », moins incisif, l'essentiel du message de Rueff. Il écrit que si la méthode rationnelle pure « est intimement combinée à l'observation et même à une certaine part d'imagination », elle n'en est pas moins nécessairement abstraite en ce sens qu'elle ne représente pas totalement la réalité (Divisia 1927, p. 14). Il reprend à Walras la notion d'équilibre général :

Mais au point de vue de l'étude des phénomènes eux-mêmes, la théorie générale de l'équilibre économique a un caractère assez spécial ; partant des données psychologiques de l'individu pour aboutir au marché, elle rappelle à merveille les théories qui, en mécanique, partent de l'équilibre ou du mouvement du parallélépipède élémentaire ou de la molécule liquide pour aboutir aux lois de la déformation des solides ou du mouvement des fluides (1927, p. xxx)

Malgré tout Divisia (1927, p. 9) – tout comme Colson (Picory, 1989, p. 692) et Rueff – s'oppose à Walras en insistant sur la nécessité d'observer les phénomènes et de ne pas se limiter aux déductions fournies par l'appareil rationnel. Chez tous, si la science économique permet de préserver la liberté humaine c'est que, comme en thermodynamique, elle établit des lois générales qui valent pour l'ensemble et non pour une molécule ou pour une personne. Colson (Rueff 1969, p. 52) en conclut qu'il peut y avoir une économie politique générale et non une économie politique de l'individu – ce que, précisément, les positivistes réalistes ont une forte tendance à rechercher à la suite de Nogaro. En effet, pour Nogaro si « l'enchaînement des phénomènes économiques échappe souvent à la conscience individuelle des hommes qui en sont les

auteurs », ils n'en sont pas moins le « produit d'actes humains, et d'actes conscients » qui nous sont intelligibles. D'où, chez lui, l'importance accordée à la compréhension des actes et un moindre intérêt pour des lois générales plus difficiles à trouver et plus rares en science économique qu'ailleurs (Nogaro 1939, p. 8).

En fait, si dans *La méthode de l'économie politique* (1939), Nogaro développe une approche pas très éloignée de celle de Simiand, ils divergent sur les deux points suivants. Contrairement à Simiand, il ne valorise pas la sociologie mais l'histoire des faits économiques. Par ailleurs, l'approche semble plus centrée sur la personne, plus individualiste dans la mesure où “la recherche de l'acte humain derrière le phénomène économique” (Nogaro 1939, p. 11) constitue un élément fondamental de sa méthodologie. Il est à noter que ni Nogaro ni Divisia ne rejettent complètement la théorie adverse. Pour l'un, la science économique n'est que partiellement mathématique et pour l'autre elle n'est que partiellement historique ou sociologique. Mais l'angle d'attaque est différent. Les mathématiciens se focalisent sur la recherche de règles générales qui fonctionnent en dépit ou malgré les individus ; les autres mettent l'accent sur les causes de l'action humaine. Politiquement, les économistes mathématiciens semblent plus à même de donner des conseils assurés aux hommes politiques et les positivistes plus à même d'aider ceux-ci dans la mise en œuvre.

Lorsqu'en 1938, Pirou publie son *Introduction à l'économie politique*, il est en assez fort décalage avec ce qui devient la méthode économique standard. Celle-ci, selon Boyer (2012, p. 49) consiste en cinq étapes: 1) délimiter la question à traiter; 2) examiner les propositions disponibles; 3) proposer des hypothèses théoriques; 4) les assembler en modèle; 5) les confronter aux données de l'observation proche. Si cette méthode est bien celle des économistes mathématiciens français, elle n'est pas celle de Pirou qui, à la même époque, les accuse de retarder les progrès de la science: « ni l'une (l'économie mathématique) ni l'autre (l'économie déductive) n'ont fait réaliser à la science de progrès décisifs, parce qu'elles n'apportent que du possible, du vraisemblable, non de l'assuré, du vérifié (Pirou 1946, p. 149) ». Dans la lignée de Comte, Durkheim et Simiand, Pirou (1946, p. 201) se prononce en faveur d'une économie positive qui utiliserait quatre modalités : la statistique, la monographie, l'histoire et ce qu'il nomme sans précision l'économie mathématique réaliste, qui comprend implicitement l'économétrie, une

méthode utilisée dès les années trente par les économistes français, notamment par Simiand.

2.1.2. Le problème de la méthode de 1945 à 1968

En 1947, Jean Lescure publie *Principes d'économie rationnelle*, titre qui n'est pas sans rappeler celui du livre de Divisia de 1927, *Économique rationnelle*. Cet ouvrage se distingue nettement de ceux de Nogaro et de Pirou en centrant son analyse sur la loi de l'offre et de la demande et sur l'équilibre économique. Contre Pirou et Nogaro, il soutient que la causalité en économie n'est pas tout ni même l'essentiel (Lescure 1947, p. 3). L'auteur rend également hommage à Walras qui « a magnifiquement précisé le jeu et la réalisation de cet équilibre (Lescure 1947, p. 5) ». Ce livre semble avoir été peu remarqué. Lorsque Lescure meurt, peu après sa publication, l'hommage que ses pairs lui rendent sera assez timoré, surtout si on le compare à celui reçu par Pirou quelque temps auparavant. Néanmoins, l'idée d'équilibre général est alors assez en vogue pour que Dupriez fasse un rapport sur ce thème lors du congrès des économistes francophones en 1948. Il est à noter que Dupriez semble avoir une forte influence à l'université de Louvain, qui est alors beaucoup plus en phase que les facultés de droit françaises avec la science économique telle qu'elle se développe dans le monde. Au cours de la discussion, Roy (1894-1977) et Dupriez soutiennent que « si l'on veut sortir du contingent, on est bien obligé d'en venir au concept d'équilibre général, qui conserve toute sa valeur explicative en dehors et pour ainsi dire, au-dessus des contingences (Travaux 1948, p. 32) ». Dupriez fait montre de beaucoup moins de certitude que Rueff quant à l'efficacité des mécanismes autorégulateurs du marché pour ramener vers l'équilibre. Il insiste en particulier sur le fait que les déséquilibres peuvent provenir de réalités politiques externes à l'économie. Notons ici que, si Rist semble en phase avec Rueff, Maurice Allais défend une position proche de celle de Dupriez (Travaux 1948, p. 45). L'économiste belge soutient l'existence d'une démarche objective, qui relève de l'équilibre général et dont le rôle est de fixer un cap, et celle d'une démarche subjective adaptée aux agents économiques et qui relève de la méthodologie économique des Autrichiens. Nogaro, pour sa part, reste opposé à la notion d'équilibre général dont il craint qu'elle entraîne la génération actuelle vers l'esprit mécaniste (Travaux 1948, p. 40).

Durant la période allant de 1947 à 1968, le courant dominant parmi les professeurs d'économie des facultés de droit françaises relève de ce que Etner et Silvant nomment l'école socio-économique (Etner 2017, p.438) et qu'Arena

qualifie de « conception réaliste et sociologique » (2000, p. 981). Pour notre part, à la suite de Lassudrie-Duchêne (1968), nous préférons l'appeler l'école de l'économie sociologique. Rappelons ici que ce dernier auteur distingue l'économie sociologique de la socio-économie dans laquelle « l'économie est... alors intégrée à l'analyse comme un élément d'importance variable permettant de comprendre le social (Lassudrie-Duchêne 1968, p. 417) ». En socio-économie, « le sociologue s'intéresse à l'économie pour mieux saisir le fait social (Lassudrie-Duchêne 1968, p. 417) ». Au contraire, selon lui, avec l'économie sociologique, « l'économiste fait appel à la sociologie pour mieux connaître l'économie, en tant que réalité partielle posant des problèmes spécifiques ». Même si l'économie positiviste d'avant-guerre a pu avoir la tentation de la sociologie économique, notamment chez Simiand avant 1914, globalement, les économistes présents aux congrès semblent avoir fait de l'économie sociologique. Lassudrie-Duchêne montre bien la continuité entre les écoles lorsqu'il écrit à propos de l'économie sociologique : « la démarche est presque toujours ressentie comme un effort de réalisme, les épures abstraites fournies par la théorie économique étant à divers titres, jugées insuffisantes, ou radicalement insatisfaisantes (Lassudrie-Duchêne 1968, p. 419) ». La continuité entre l'école d'avant-guerre et celle d'après-guerre est aussi symbolisée par la création en 1950 de la Revue économique, qui revendique —comme le faisait Nogaro dans *La méthode de l'économie politique* (1939)— le rapprochement de l'économie et de l'histoire (Etner 2017, p. 428). La différence entre les deux périodes porte surtout sur le type de sociologie utilisé. Avant 1939, l'école de Durkheim influence fortement les économistes. Après 1945, la sociologie de Talcott Pearson semble dominer et fait l'objet de nombreuses critiques. En 1958 un participant du congrès accuse Barre de trop se référer à lui (Travaux 1958, p. 71) tandis qu'en 1968, elle subit les foudres de Lassudrie-Duchêne. Notons que les auteurs de l'époque tels Barre (1965, p. 4) ou Jean Marchal font aussi souvent référence à l'économiste sociologue américain Kenneth Boulding (1910-1993). Quoiqu'il en soit, la démarche d'économie sociologique traduit une volonté de réalisme, d'étudier les forces concrètes qui agissent dans le champ économique d'où chez Perroux l'importance de la domination et chez Lecaillon et Marchal des groupes sociaux. Malgré tout une certaine “lassitude” envers la sociologie semble perceptible dans le rapport de Lassudrie-Duchêne de 1968. En sus de ce rapport et de celui de Piettre, tous deux destinés à être présenté au congrès non tenu de 1968, il semble opportun d'analyser un article de Maurice Allais —paru en dehors du cadre du congrès, dans le numéro de janvier-février 1968 de la même revue. Dans ce texte, le

futur prix Nobel insiste sur le fait que si les hypothèses doivent dépendre de la créativité du chercheur, elles doivent aussi « condenser d'innombrables faits en quelques propositions (Allais 1968, p.15) ». S'il ne craint plus alors la résistance des économistes à la mathématique, par contre il voit poindre un usage “rhétorique” de cette discipline lié au risque que « la solidité de la chaîne logique nous aveugle sur l'exactitude du principe qui est à son extrémité ». Selon lui, la science économique n'a pas pour but de dicter les choix à faire, mais de « fournir une information scientifique en fonction de laquelle des choix éclairés pourront être effectués » (Allais 1968, p. 22). Il voudrait, comme Lescure en 1947, déconnecter la science des doctrines économiques (Allais 1968, p. 25) et insiste sur le devoir de synthèse, qui incombe à une science qui inclut la « description des institutions, la théorie des prix, la théorie du risque, la théorie de la monnaie, la théorie des échanges internationaux, la théorie du développement, l'analyse de la conjoncture.... » (Allais 1968, p. 28). S'il souligne la nécessité de former les économistes à l'histoire, à la sociologie et à la science politique, et plus généralement de donner à tous les professionnels des sciences sociales des connaissances sur les autres champs, il conclut malgré tout sur la nécessité de bien les différencier. Piettre insiste, quant à lui sur la dimension politique de l'économie. Même s'il ne l'écrit pas explicitement, il semble défendre une approche similaire à celle de Pirou, où l'économie politique comprend à la fois la science économique et les doctrines économiques, ainsi qu'une approche politique qui permette de rendre la science opératoire. Le caractère opérationnel chez Piettre est souligné par le titre même de son rapport, *L'économie, science d'action*. En conformité avec l'épure de l'économie sociologique, il soutient que « l'homme économique est “agi” par des influences extérieures » (groupes de pressions, institutions, etc..) et que l'étude et la maîtrise de ces influences extérieures – qui peuvent être contradictoires – sont nécessaires à la mise en place des politiques économiques (Piettre 1968, p.405).

2.2. L'efficacité en terme de résultats

Plusieurs types d'efficacité sont possibles : enrichissement de l'appareil théorique et de l'analyse, influence sur les décideurs politiques et compréhension des agents économiques et des impacts sur l'opinion publique – ce dernier type d'efficacité étant trop souvent oublié mais conditionnant fortement les précédentes.

2.2.1. L'efficacité des théories et outils d'analyse

L'économie mathématique française a reçu une forte reconnaissance internationale avec l'attribution du prix Nobel à Maurice Allais ainsi qu'à son élève Gérard Debreu (Arena 2000, p. 989). Les apports théoriques d'Allais portent sur la théorie de la décision, la théorie de l'intérêt et les notions d'optimum inter-temporel et intergénérationnel (Arena 2000, p. 990). En ce qui concerne les économistes positivistes de l'entre-deux guerres et les tenants de l'économie sociologique, le bilan est plus modeste à première vue. Tout d'abord notons que Schumpeter est très dubitatif sur l'apport analytique des économistes des facultés de droit avant 1914. De fait, il semble bien que tant eux que leurs successeurs directs aient eu des difficultés à concevoir la notion d'outil analytique. Nogaro, par exemple, après une vie passée à critiquer la théorie quantitative de la monnaie, ne réalisera qu'en 1948 qu'il convient de la voir « en tant qu'expression synthétique des actions et des réactions qui se produisent lorsque varie la quantité de monnaie (Travaux 1947, p.150) ». Toutefois, il ne faudrait pas croire que ce peu d'attrait pour la formalisation d'un outil analytique les ait empêchés de parfaitement analyser les problèmes. On voit en lisant les *Travaux* que leur analyse était d'un très bon niveau. Par contre, ce manque de formalisation a peut-être affaibli leur pouvoir de persuasion envers les autorités politiques. Cela dit, même sur le plan analytique, le tableau n'est pas si noir. Avant la Seconde Guerre mondiale, l'explication psychologique du taux de change par Aftalion n'est pas négligeable et pourrait même revenir d'actualité. Cet auteur est également considéré comme un précurseur du principe de l'accélérateur. L'œuvre de Simiand concernant la monnaie est également importante. De même, si l'on en croit Gaston Leduc (1947), l'apport de Lescure aux fluctuations cycliques de longue période précède celui de Mitchell. Après 1945, selon Abraham-Frois et Larbre (1998), Courtin a mis en évidence un effet d'encaisses réelles avant Pantinkin. De même, Henry Aujac qui fut secrétaire général de l'AIELF à partir de 1978 avant d'en devenir vice-président en 1987, a montré dès les années 1950 que l'inflation pouvait trouver sa source dans le jeu antagoniste de groupes d'acteurs économiques (Lassudrie-Duchêne 1968, p.984). Par contre, l'analyse des structures n'a pas réellement débouché sur des avancées théoriques ou analytiques (Arena 2000), et le problème des ajustements structurels reste un domaine où les praticiens des politiques économiques auraient besoin d'outils d'analyse.

2.2.2. L'efficacité en termes de pouvoir d'influence

L'efficacité directe, où l'économiste devient homme politique, est certainement la moins recommandable. Si, avant la Seconde Guerre mondiale, Germain-Martin, Landry, Nogaro ont été ministres, seul le premier a été ministre des finances. Il l'a été plus de trente mois sous divers présidents du conseil : André Tardieu (1930), Théodore Steeg (1930-1931), Édouard Herriot (1932) et Pierre-Etienne Flandin (1934-1935). Des propos qu'il a tenus lors des congrès qui ont suivi ses mandats, il ressort que sa marge de manœuvre était faible et qu'il n'a pu rien faire concernant le lancinant problème du déficit budgétaire, qui d'ailleurs ne passionnait pas ses collègues. Son désenchantement est à mettre en parallèle avec la fierté dont font montre Charles Rist et André Jèze pour leur rôle de conseil et d'experts durant la période aboutissant au franc Poincaré. Bien que Rist semble peu aimer Poincaré, il y a fort à penser que, sans le soutien et le crédit politique personnel de ce dernier, la politique que préconisaient les experts n'aurait pu être mise en œuvre. Il semble qu'il y ait ici une complémentarité entre grands experts et grands politiques, c'est-à-dire entre deux professions fort différentes qui requièrent des marges de crédibilité complémentaires.

Après la Seconde Guerre mondiale, des participants au congrès, tels Jean-Marcel Jeanneney et Raymond Barre, deviendront également ministres. Le premier a été ministre de l'Industrie, ministre des Affaires sociales et Garde des sceaux. Si ses connaissances économiques ont pu lui servir, il n'est pas certain qu'elles aient vraiment pesé sur son travail de ministre. Le second a été premier ministre et a cumulé ce poste avec celui de ministre des finances. Si le président d'alors l'appelé le maréchal Joffre de l'économie, c'est selon nous pour bien montrer qu'il le considérait plus comme un homme chargé d'une mission relevant de l'expertise que comme un politique. Au demeurant, quand Barre a voulu faire vraiment de la politique et être élu Président de la République, il a échoué. Par contre en tant que ministre expert, il a réussi à lancer des réformes de structure telle la libération des prix. Peut-être que dans ce cas, l'enseignement reçu d'André Marchal sur les structures lui a un peu servi.

C'est incontestablement dans l'expertise que se sont le plus illustrés les membres des congrès. Avant la guerre en France, nous avons déjà cité Rist et Jèze. Il ne faudrait pas oublier le doyen Allix qui a participé à l'élaboration du plan Dawes. Durant la Seconde Guerre mondiale, René Courtin a participé à l'élaboration du programme économique de la Résistance. En 1958, Jacques

Rueff a co-présidé le comité Rueff-Armand sur les réformes de structure à entreprendre au début de la présidence du général De Gaulle. En Belgique, l'université de Louvain, autour de Dupriez, a su développer une école d'économie féconde dans le domaine de l'expertise. Dupriez lui-même, Baudhuin et Triffin ont beaucoup aidé à la dévaluation du franc belge de 1935, effectuée par un autre professeur d'économie de Louvain devenu premier ministre : Paul Van Zeeland. Après la guerre, Robert Triffin et Alexandre Lamfalussy joueront un rôle appréciable dans la gestation de ce qui deviendra la Banque Centrale Européenne.

2.2.3. L'efficacité en termes d'analyse des groupes d'agents économiques et de formation d'une opinion publique

En 1906, Bertrand Nogaro voulait créer une méthode française située entre l'abstraction anglo-saxonne et l'école historique allemande. Peut-être le problème doit-il être posé différemment et doit-on distinguer entre une science économique plus ou moins universelle, et une économie politique qui doit davantage comprendre les populations auxquelles elle s'adresse et être comprise par elles. Si l'on analyse les deux méthodes déployées par les économistes français, elles sont selon nous plus complémentaires qu'opposées. On peut dire que l'une était peut-être trop tournée vers la science et l'autre trop tournée vers l'application politique immédiate sans assez se préoccuper du recul que fournit la théorie. Quoi qu'il en soit, quand on veut appliquer une politique économique, les questions de causalité⁴ ou celles de réalité mises en avant par Bertrand Nogaro deviennent importantes car il s'agit d'expliquer tant aux politiques (dont le métier les oblige à se concentrer sur le très court terme) qu'aux populations l'intérêt de la politique que l'on veut voir mener. À cet égard, de « grands professeurs » tels Raymond Barre, Jean-Claude Dischamps, Jacques Lecaillon, Jean Marchal, André Piettre ont certainement eu un rôle « pédagogique » non négligeable auprès de l'opinion. De plus, dans un pays où les « intellectuels » jouissent d'un grand prestige, mérité ou pas, et « marquent l'opinion publique », une politique économique a intérêt à s'inscrire dans un substrat culturel si l'on veut qu'elle soit comprise dans sa cohérence et acceptée. Par ailleurs, on ne doit pas oublier que ces « grands intellectuels » exercent un fort pouvoir d'attraction. C'est ainsi que le courant d'économie positiviste de l'entre-deux-guerres a subi le pouvoir d'attraction

⁴ Barre (1956, p. 50) écrit dans la ligne de la pensée de Nogaro: « Les lois économiques, quelle que soit leur nature, présentent deux caractères : 1) elles sont causales ; 2) elles sont conditionnelles »

de Durkheim et de ses disciples. Après 1945, l'économie sociologique a subi l'attraction de Durkheim et, en sens opposé, celles de Raymond Aron, de Marx, du structuralisme de Jacques Lévi-Strauss. En matière historique, elle a subi l'influence de Lucien Febvre (1878-1956), qui a été partie prenante des débuts de la *Revue économique* en 1950.

Mais l'étude du substrat intellectuel ne suffit pas, il faut également analyser l'état des forces sociales et économiques en présence. Dans cette optique, comme le constate Lassudrie-Duchêne (1968 p.434-435), Henry Aujac, membre éminent de l'AIELF, ou Marchal et Lecaillon ont cherché « à renouveler l'analyse économique à partir d'une base empirique constituée par la délimitation de groupes « sociaux » et la spécificité de leur comportement ». Il conviendrait sans doute de reformuler en disant qu'ils ont réalisé des analyses économico-politiques d'aide à la mise en œuvre des politiques économiques. Au demeurant, lorsque le congrès traite en 1960 des théories de la répartition avec des interventions de Jean Marchal et Jacques Lecaillon, André Piettre note que d'aucuns ont qualifié ce congrès comme étant celui des « économistes anglo-saxons de langue française (Travaux 1960, p. 129) », signifiant que ces auteurs cherchaient à adapter à la réalité de la France des théories développées par des économistes anglais ou américains.

Conclusion

Les thèmes des congrès ont toujours été en phase avec l'actualité et, en ce sens, ils ont contribué à promouvoir une recherche économique efficace. S'ils accordent une certaine priorité à la construction européenne, aux problèmes monétaires et, plus récemment, à la croissance, c'est parce que ce sont là des problèmes d'une importance cruciale. En ce qui a trait à cet autre facteur d'une recherche économique efficace qu'est la mise en place d'une méthodologie et d'un appareil analytique, deux grandes options se sont opposées : d'une part, le courant positiviste qui s'est mué après la Seconde Guerre mondiale en économie sociologique et, d'autre part, celui de l'économie mathématique, très largement reconnue de nos jours. Le relatif oubli que connaît le premier courant peut sembler immérité. Il est possible qu'il soit dû pour partie à son positivisme et à la forte croyance en l'objectivité qu'il induit. En quelque sorte, le positivisme pourrait avoir poussé ces économistes à « cacher » et peut-être même à « se cacher » la spécificité de leur recherche, attitude qui a eu pour résultat de les rendre moins « visibles ». Pourtant, à y regarder de plus près, le

bilan de l'économie positiviste et de sa suite est beaucoup plus remarquable qu'il n'y paraît. Il semble en particulier pouvoir soutenir la comparaison avec l'école historique allemande et avec l'institutionnalisme américain, qui sont beaucoup mieux connus. Enfin, en ce qui concerne l'influence sur les décisions politiques, les économistes experts qui ont présenté des rapports aux congrès ont eu un impact non négligeable sur les décisions prises, que ce soit au plan français, belge ou européen. Cette étude s'arrête en 1968, date où les membres des congrès sont encore principalement belges, français et suisses. Nul doute qu'il conviendrait de mener une étude sur la période suivante en incluant les économistes francophones des divers pays ou régions du monde participant aux congrès.

Bibliographie

- Allais M. (1968). « L'économique en tant que science », *Revue d'économie politique*, vol 78, n°1.
- Arena R. (2000). « les économistes français en 1950 », Paris : *Revue économique*
- Barre R. (1956). *Economie politique*, Paris : Thémis.
- Boyer R. (2003). « La discipline économique des années 1930 à nos jours », *Le débat* 2012/2.
- Chlepner B. (1956). « Ansiaux Maurice » in *Bibliographie nationale* tome 29, Buxelles : Bruylant.
- Clavé F. (2005). *Smith face au « système de l'optimisme » de Leibniz*, *Revue de Philosophie économique*, 12 (2), 19-71.
- Clavé F. (2018). Éléments d'histoire sur les débuts des congrès des économistes de langue française. Les premiers pas de l'AIELF, *Revue de l'AIELF* vol 3. n°1.
- Clavé F. (2019). *In the 1930s: When French economists were wondering about the reasons for their support for the gold standard*, papier présenté au congrès de l'ESHET à Lille le 24 mai.
- Dagenais M. (1968). « Quelques réflexions sur le rôle de l'économétrie en science économique », *Revue d'économie politique*, vol 78 n°3.
- Dischamps C. (2018). *Mail et CV communiqués à l'auteur de l'article*.
- Divisia F. (1927). *Economique rationnelle*, Paris : Gaston Doin et Cie.
- Frobert L. (2000). *Le travail de François Simiand (1873-1935)*, Paris : Oeconomica.
- Guiheneuf R. (1968). « Science économique et psychologie », *Revue d'économie politique*, vol 78 n°3.

- Kreweras G. (1968). « Sciences économiques et mathématiques », *Revue d'économie politique*, vol 78 n°3.
- Lassudrie D. (1968). « Economie politique et sociologie », *Revue d'économie politique*, vol 78 n°3.
- Leduc G. (1947). « Jean Lescure (1882-1947) », *Revue d'économie politique*, volume 57.
- Lescure J. (1947). *Principes d'économie rationnelle*, Paris : Editions Domat Montchrestien.
- Lhomme J. (1945). « La méthode des recherches chez Albert Aftalion », in L'œuvre scientifique d'Albert Aftalion, Paris : Editions Domat Montchrestien.
- Lhomme J. (1957). « L'influence intellectuelle d'Albert Aftalion », *Revue économique*, vol. 8, N°3.
- Marchal A. (1950). *Bertrand Nogaro et le problème de la méthode*, *Revue d'économie politique*. Vol 60 N°3.
- Mesure S. (1986). « Note pour la présente édition », in Aron, R., 1986, *Introduction à la philosophie de l'histoire*, Paris : tel gallimard.
- Nogaro B. (1939). *La méthode de l'économie politique*, Paris : Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence.
- Nogaro B. (1939). *La méthode de l'économie politique*, Paris : Librairie générale de droit et de jurisprudence.
- Picory C. (1989). « Orthodoxie libérale et hétérodoxie marginaliste : Clément Colson » *Revue économique*, vol. 40, n°4.
- Piettre A. (1968). « L'économie, science d'action », *Revue d'économie politique*, vol. 78 n°3.
- Pirou G. (1946). *Traité d'économie politique. Premier volume : introduction à l'étude de l'économie politique*. Paris : Recueil Sirey.
- Pirou G. (1946). *Introduction à l'étude de l'économie politique*, Paris : Recueil Sirey.
- Reynaud P. (1968). « Economie politique et psychologie », *Revue d'économie politique*, vol 78 n°3.
- Rist C. (1927). Compte rendu critique du livre d'Aftalion : Monnaie prix et change, *Revue d'économie politique*, vol 41 N°2.
- Rist C. (2002). 1952. *Histoire des doctrines relatives au crédit et à la monnaie*, Paris : Dalloz.
- Rueff J. (1969). *Des sciences physiques aux sciences morales : un essai de 1922 reconstruit en 1969*, Paris : Petite bibliothèque Payot.
- Simiand F. (1912). *La méthode positive en science économique*, Paris : Librairie Félix Alcan.

-
- Travaux du congrès des économistes de langue française (1933). *Économie libérale et économie dirigée; L'étalon or*, Paris : Domat-Montchrestien.
- Travaux du congrès des économistes de langue française. (1935). *Évolution du crédit et contrôle des banques; La réforme économique aux États-Unis*, Paris : Domat-Montchrestien.
- Travaux du congrès des économistes de langue française. (1936). *L'autarcie, La corporation devant la doctrine et devant les faits*, Paris : Domat-Montchrestien.
- Travaux du congrès des économistes de langue française. (1937). *Étude comparée du capitalisme et du bolchevisme; La stabilisation monétaire est-elle souhaitable, est-elle*
- Travaux du congrès des économistes de langue française. (1939). *Comment se pose actuellement la question des étalons de valeur; Les fonds d'égalisation des changes et leur action sur les prix et sur l'activité économique*, Paris : Domat-Montchrestien.
- Travaux du congrès des économistes de langue française. (1948). *Le concept d'équilibre en économie politique* (rapport du Professeur Dupriez), *Les problèmes de l' union économique de l'Europe* (rapport du Professeur Courtin).
- Travaux du congrès des économistes de langue française. (1961). *Monnaie et expansion*, Paris : Éditions Cujas.

Marian GORYNIA**Krzysztof MALAGA**

Université des Sciences Economiques et de Gestion de Poznań, Pologne

m.gorynia@ue.poznan.pl

krzysztof.malaga@ue.poznan.pl

LES CHANGEMENTS DE LA COMPETITIVITE DE L'ECONOMIE POLONAISE DANS L'ECONOMIE MONDIALE DURANT LA PERIODE 1990-2017

RÉSUMÉ: Le point de départ de l'analyse présentée ci-dessous est une hypothèse que les changements de la position d'une économie nationale à l'échelle internationale peuvent être traités comme une mesure approximative de la compétitivité de cette économie. L'objectif principal de cet article est de présenter les résultats de l'analyse des changements de la position compétitive internationale de l'économie polonaise par rapport à l'économie mondiale. La période d'analyse comprend les années 1990-2017. Dans cet article on prend en compte des changements fondamentaux et des tendances les plus importantes de l'internationalisation de l'économie polonaise durant la période mentionnée ci-dessus, période dite de transition. Ces modes d'internationalisation de l'économie polonaise apparaissent à travers les données globales, relatives et comparatives, des flux croisés d'investissements directs, de biens et de services.

L'analyse effectuée est principalement axée sur les changements du produit intérieur brut de la Pologne, des exportations polonaises, des flux d'investissements directs étrangers sortants de la Pologne, des importations polonaises, des flux d'investissements directs étrangers venants en Pologne mais aussi sur un ensemble des indicateurs de la liberté économique. L'analyse de données statistiques indique clairement que la Pologne a fortement avancé dans les classements.

MOTS CLÉS: les changements économiques, les transformations économiques de l'économie polonaise, les faits stylisés en termes de la compétitivité et la liberté économique en économie mondiale et polonaise.

CLASSIFICATION JEL: F1, F2, F4.

CHANGES IN THE COMPETITIVENESS OF THE POLISH ECONOMY IN THE WORLD ECONOMY DURING THE PERIOD 1990-2017

ABSTRACT: The starting point of the analysis presented below is an assumption that changes in the position of a national economy at the international level can be treated as a rough measure of the competitiveness of this economy. The main objective of this article is to present the results of the analysis of changes in the international competitive position of the Polish economy in relation to the world economy. The analysis period includes the years 1990-2017. This article takes into account the fundamental changes and the most important trends in the internationalization of the Polish economy during the period mentioned above, the so-called transition period. These modes of internationalization of the Polish economy appear through global, relative and comparative data, cross flows of direct investments, goods and services. The analysis focuses mainly on changes in Poland's gross domestic product, Polish exports, and foreign direct investment flows out of Poland, Polish imports and foreign direct investment flows coming to Poland but also on a set of indicators of economic freedom. The analysis of statistical data clearly indicates that Poland has made significant progress in the rankings.

KEYWORDS: The economic changes, the economic transformations of the Polish economy, the stylized facts in terms of competitiveness and the economic freedom in the world and Polish economy.

Introduction

Le but de l'article est d'identifier et d'évaluer les changements et régularités les plus importants survenus dans la sphère d'importance de l'économie polonaise dans l'économie mondiale au cours des années 1990-2017. Il s'agit en particulier de mesurer approximativement l'évolution du rôle de la Pologne dans le domaine de la coopération économique internationale, ce qui peut être considéré comme un symptôme de l'évolution de la compétitivité de notre pays. L'article ne tente pas de déterminer et d'expliquer en détail les raisons des tendances identifiées. Les régularités observées résultent de l'interaction d'une combinaison complexe de facteurs tels que l'internationalisation et

la mondialisation, la transformation des économies postsocialistes, les économies émergentes, etc. au-delà de la portée décrite dans cette étude.

Les hypothèses simplificatrices suivantes ont été adoptées dans le raisonnement suivant :

(i) L'attention est essentiellement limitée aux considérations macroéconomiques, ce qui implique notamment de renoncer à l'analyse des variables de l'industrie, de la géographie, etc., considérées dans le raisonnement, d'autre part, dans le cadre de la réflexion sur l'évolution de la liberté économique en Pologne et dans une moindre mesure dans le monde (Chili, France, Pologne) dans les années 1990-2016, il y aura des éléments d'analyse microéconomique.

(ii) Des données de base décrivant la position internationale de l'économie polonaise dans le contexte de l'économie mondiale sont analysées. Les variables incluses dans l'analyse sont: le produit intérieur brut, les exportations, les investissements directs à l'étranger, les importations, les investissements directs étrangers à venir, mais aussi les notes sommaires des indicateurs de liberté économique analysées également de cinq grands domaines de liberté économique (taille du gouvernement, système juridique et droits de propriété, argent solide, liberté de commerçant sur le plan international, réglementation du marché, du marché du travail et des entreprises). Une telle sélection de variables résulte de deux circonstances: premièrement, les séries chronologiques sélectionnées décrivent de manière synthétique l'un des aspects les plus importants de l'économie mondiale moderne, à savoir les processus d'internationalisation et de mondialisation. Deuxièmement, il s'agissait de limiter le volume de l'étude. La sélection des variables présentées ici équivaut à des simplifications importantes. Dans cette approche, il est possible d'obtenir uniquement une image générale dans un domaine de recherche sélectionné.

(iii) La période d'analyse couvre en principe les années 1990-2017. Le début de la période analysée est l'année du début de la transformation de l'économie polonaise d'une économie socialiste et une administration centrale en une économie de marché. La dernière année d'analyse est l'année pour laquelle les données incluses dans le raisonnement sont disponibles.

iv) Les données sur le produit intérieur brut, des exportations, des flux d'investissements directs étrangers sortants de la Pologne, des importations,

et des flux d'investissements directs étrangers venants en Pologne sont exprimées en prix courants. L'utilisation de ces données résulte de leur disponibilité dans les statistiques internationales. L'inconvénient de cette approche est l'abstraction des processus d'inflation et des modifications des ratios de taux de change. Il semble toutefois que les simplifications résultant de motifs pragmatiques ne faussent pas de manière significative les tendances esquissées.

La raison de la réflexion sur la question mise en évidence dans le titre est souvent l'étude de l'évolution des rapports de force dans l'économie mondiale. Les analyses réalisées attirent le plus souvent l'attention sur les principaux acteurs de la scène économique mondiale (États-Unis, Chine, Japon, Allemagne, etc.), tandis que les pays de rang intermédiaire, comme la Pologne, font l'objet d'une attention moindre.

Les considérations conduites font partie de deux tendances plus générales caractérisant les processus économiques dans le monde au cours de la période considérée, 1990-2017: la mondialisation et la transformation des économies postsocialistes. La mondialisation est un processus compris de différentes manières par différents auteurs (Brown 1992; Dicken 1992; Ohmae 1995; Parker 1998; Streeten 2001; Gorynia 2002; Stiglitz 2002; Milward 2003; Dunning ed. 2003; Bhagwati 2004, Stiglitz 2008, *The Nation-State* 2010, Malaga 2011, Rodrik 2011, Stiglitz 2011, Nederveen 2012, Ziewiec, 2012, Kołodko 2013, Gorynia 2017, Gorynia 2018, Malaga 2016, 2018a, 2018b, Mińska-Struzik 2018, McCann 2018). Sans entrer dans des définitions plus générales, ce texte suppose que les manifestations les plus importantes des processus d'internationalisation et de mondialisation sont le développement du commerce international et des investissements directs étrangers. À ce stade, il convient de souligner que l'influence de l'internationalisation et de la mondialisation sur les pays en transformation économique était particulière en raison du fait que ces pays, après plusieurs décennies dans le système économique de l'autarcie, ont accéléré leur intégration dans l'économie mondiale en 1990, coïncidant ainsi avec la transformation et intensification de la participation aux processus de mondialisation (Gorynia, Wolniak 2002, Gorynia 2016a). Le rôle croissant des capitaux étrangers et des échanges économiques avec les pays étrangers dans le développement était une caractéristique non seulement des pays en mutation post-socialiste, mais également de ce qu'on appelle économies émergentes (Contractor ed. 1998).

1. Internationalisation active de l'économie polonaise – l'approche macroéconomique

Nous supposons, sous une forme simplifiée, qu'une internationalisation active peut être réduite à deux formes de coopération économique à l'étranger: les exportations et les investissements directs étrangers en provenance de Pologne. En raison du manque d'espace, nous ne tiendrons pas compte des modifications de la structure géographique des exportations des marchandises et des investissements quittant la Pologne, bien qu'il s'agisse d'aspects très importants de l'internationalisation de l'économie polonaise. Nous nous limitons à affirmer que la portée et le degré d'internationalisation de ces deux sections étaient caractérisés par une grande diversité.

1.1. Le développement des exportations dans les années 1990-2017

Le tableau 1 présente des données sur le PIB aux prix courants de la Pologne et du monde entre 1990 et 2017, et le tableau 2 montre la valeur des exportations aux prix courants de la Pologne et du monde pendant le même intervalle de temps. L'analyse de ces données conduit à des conclusions intéressantes. En ce qui concerne le PIB mondial, le rapport entre la valeur de 2017 et 1990 était de 350 %. Les données pour les années concernées montrent également que le rapport entre les exportations mondiales de biens en 2017 et la valeur des exportations mondiales en 1990 aux prix courants était de 508 %. Le rapport entre la valeur des exportations de biens par habitant en USD en 2017 et la valeur des exportations par habitant en 1990 était de 358 %. Il s'ensuit que les exportations totales et les exportations par habitant ont augmenté plus rapidement que le PIB.

Les conclusions suivantes concernant la Pologne peuvent également être déduites des statistiques:

- Les ratios du PIB et des exportations entre 2017 et 1990 étaient respectivement de 795 % et 1415 %. L'ampleur de l'augmentation de la valeur des exportations était près de 1,8 fois supérieure à celle de la croissance du PIB. Ainsi, il y avait des différences significatives dans la dynamique des changements dans les valeurs analysées.
- La valeur (aux prix courants) du PIB et des exportations par habitant étaient, respectivement, de 791 % et de 1407 % au cours de la même période.

L'ampleur de la disproportion des différences dans le taux de variation de ces valeurs était donc similaire à celle du PIB total et des exportations.

- Une comparaison des données pour la Pologne et le monde permet de tirer les conclusions suivantes:
- Le taux de variation des exportations mondiales en prix courants sur la période 1990-2017 s'élevait à 508 % et celui de la Pologne à 1415 % - du point de vue de la valeur des exportations, l'économie polonaise s'intégrait assez rapidement à l'environnement international, principalement en raison du faible niveau initial.
- La part de l'économie polonaise dans les exportations mondiales dans les années 1990-2017 est passée de 0,46 % à 1,29 %, respectivement.
- La valeur des exportations par habitant en 2017 dans le monde était de 2306 USD et en Pologne de 5 871 USD. La dynamique de changement de cet indicateur dans les années 1990-2017 s'est élevée à 358 % pour le monde et à 1407 % pour la Pologne.
- L'évolution de la position de la Pologne dans les exportations mondiales peut également se refléter dans les modifications du classement des principaux exportateurs en termes de valeur des exportations exprimées en dollars américains à prix courants et tenant compte des taux de change actuels (UNCTAD - <http://unctadstat.unctad.org>). En ce qui concerne la valeur des exportations des marchandises, la Pologne occupait les positions suivantes dans le classement mondial: 1990 - 37, 2010 - 27, 2017 - 25. Le classement mondial des exportateurs, y compris les exportations de biens par habitant, est également intéressant. En termes de valeur des exportations de biens par habitant, la Pologne a occupé les lieux suivants: 1990 - 89, 2010 - 59, 2017 - 49.

Il convient également de souligner que l'évolution de la position de la Pologne dans le domaine des exportations s'est déroulée dans un contexte spécifique en termes de modification de l'importance de la Pologne en termes de production de PIB mondial. En termes de PIB, la Pologne dans les années étudiées a occupé les positions suivantes: 1990 - 37, 2010 - 24, 2017 - 24. Après avoir tenu compte de la valeur du PIB par habitant, ces places sont les suivantes: 1990 - 92, 2010 - 66, 2017 - 71.

Les conclusions de l'analyse des données figurant dans le tableau 6 sont également intéressantes. Il présente, entre autres, l'indice de performance des exportations, qui détermine le rapport entre la part des exportations

d'un pays donné dans les exportations mondiales et la part du PIB d'un pays donné dans le PIB mondial. Cet indice mesure l'intensité relative des exportations par rapport au PIB. Il se trouve que la situation dans ce domaine a changé. Sur l'ensemble de la période analysée, l'indice était supérieur à 1, ce qui signifie que la part de la Pologne dans les exportations mondiales était supérieure à sa part dans le PIB mondial. Ce ratio était légèrement supérieur à 1 dans les années 1992-2001 et, de 2002 à 2017, il a augmenté de manière assez systématique, ce qui pourrait notamment être lié à l'effet prononcé de la création d'échanges commerciaux avant et immédiatement après l'adhésion de la Pologne à l'Union européenne. On peut interpréter cela de manière que la Pologne soit un exportateur relativement plus important que le producteur de PIB dans l'économie mondiale et que l'indice de performance des exportations était déjà proche de deux pour 2016-2017.

1.2. Investissements directs étrangers en provenance de Pologne

Le tableau 3 présente des données sur les investissements directs étrangers en provenance de Pologne et à l'échelle mondiale. Comme il a été indiqué précédemment en raison de la taille de cette étude, il est nécessaire de se limiter à la prise en compte des données globales, et il est impossible de prendre en compte la structure sectorielle et géographique des investissements en provenance de Pologne. Les données du tableau 3 montrent que la relation entre la valeur cumulée des IDE en provenance de Pologne de 2017 à 1990 était de 32612 % et de 1368 % pour le monde. Par conséquent, la relation était près de 24 fois plus élevée en Pologne que dans le cas du monde entier. En outre, on peut noter que, dans les années 1990-2017, la part de la valeur cumulée des IDE en provenance de Pologne dans la valeur cumulée des investissements sortants à l'échelle mondiale est passée de 0,004 % à 0,100 %. Cette part a été multipliée par 25¹, mais reste néanmoins très faible, par exemple en comparaison avec la part des exportations polonaises dans les exportations mondiales. L'importance relativement faible des IDE en provenance de Pologne est également mise en évidence par les valeurs de l'indice de performance des IDE sortants présentées au tableau 6. Il s'avère qu'en aucune année de la période analysée, l'importance relative du flux

¹ L'explication du montant de l'indicateur de référence est en grande partie liée au fait qu'avant 1990, de tels investissements étaient pratiquement impossibles.

d'IDE en provenance de Pologne (par rapport au monde) n'a pas correspondu à l'importance relative du PIB polonais (par rapport au monde), ce qui semble bien refléter la phase actuelle de développement de l'économie polonaise et de ses besoins en capitaux.

Le rôle de la Pologne dans le monde dans le domaine des IDE sortants peut également être décrit en tenant compte de la place dans le classement mondial de la valeur totale des flux d'IDE et par habitant (UNCTAD - <http://unctadstat.unctad.org>). En ce qui concerne la valeur totale des flux d'IDE annuels, la Pologne a pris les places suivantes dans le monde: 1990 - 68, 2010 - 37, 2017 - 38. Cependant, l'inclusion des valeurs par habitant confère à la Pologne les places suivantes: 1990 - 89, 2010 - 51, 2017 - 54.

Les données polonaises relatives aux exportations et aux IDE indiquent une avancée majeure dans le domaine de l'internationalisation active de l'économie polonaise en 1990-2017. Cependant, il est difficile de reconnaître les indicateurs obtenus comme un succès sans équivoque. La comparaison des indicateurs d'internationalisation de l'économie polonaise avec les données relatives aux pays voisins, qui se trouvaient dans une situation similaire pendant la période d'économie socialiste, n'est pas favorable pour la Pologne. Toutefois, cette dernière proposition nécessite un certain assouplissement du fait que les économies de la République tchèque, de la Slovaquie et de la Hongrie sont nettement plus petites que l'économie polonaise, ce qui accroît considérablement leur potentiel relatif d'internationalisation.

2. Internationalisation passive de l'économie polonaise - approche macroéconomique

Comme dans le cas de l'internationalisation active, le raisonnement repose sur les hypothèses simplificatrices précédemment signalées. À ce stade, nous nous limiterons à l'analyse des importations et des investissements directs étrangers venant en Pologne.

2.1. L'évolution des importations dans les années 1990-2017

Le tableau 4 présente des données sur la valeur des importations polonaises pour la période 1990-2017. Il convient de rappeler qu'en termes de croissance du PIB mondial, le rapport des valeurs en 2017 à la valeur en 1990 était de 350 %. Les données présentées dans le tableau 4 montrent que le rapport entre

les importations mondiales en 2017 et la valeur des importations mondiales en 1990 aux prix courants était de 503 %. Le rapport entre les importations par habitant en dollars américains en 2017 et la valeur des importations par habitant en 1990 était de 355 %.

Les données statistiques présentées permettent de tirer les conclusions suivantes concernant la Pologne:

- Les relations de valeur (en prix courants) du PIB et des importations en 2017 avec la valeur en 1990 étaient respectivement de 795 % et 1822 %. L'ampleur de l'augmentation de la valeur des importations était près de 2,3 fois supérieure à l'ampleur de la croissance du PIB. Cela signifie qu'il y avait des différences significatives dans la dynamique des changements dans les variables analysées.
- La valeur (en prix courants) du ratio PIB et des importations par habitant était respectivement de 791 % et 1812 % au cours de la même période. L'ampleur de la disproportion des différences de taux de variation de ces valeurs était similaire à celle du PIB total et des importations.

La compilation des données pour la Pologne et le monde conduit aux observations suivantes:

- Le taux de croissance des importations mondiales à prix courants pour les années 1990-2017 s'est élevé à 503 % et les importations en Pologne à 1822 %. Sur cette base, on peut affirmer que, du point de vue de la valorisation des importations, l'économie polonaise s'intégrait très rapidement à l'environnement international.
- La part de l'économie polonaise dans les importations mondiales de 1990 à 2017 est passée de 0,36 % à 1,31 %, respectivement.
- La valeur des importations par habitant en 2017 dans le monde s'élevait à 2 254 USD et en Pologne à 5 847 USD. La dynamique de changement de cet indicateur dans les années 1990-2017 s'est élevée à 355 % pour le monde et à 1811 % pour la Pologne.

Une autre mesure de la position de la Pologne dans le domaine des importations mondiales pourrait consister à inclure la place dans le classement en termes de valeur des importations de produits de base, valeur des importations de services et valeur totale des importations de biens et services (UNCTAD - <http://unctadstat.unctad.org>). La position de la Pologne

en termes de valeur des importations de biens était la suivante: 1990 - 40, 2010 - 23, 2017 - 22. En outre, les données sur la valeur des importations par habitant peuvent être utilisées à titre de complément. La Pologne occupait les places suivantes dans le classement mondial des importateurs de biens par habitant: 1990 - 113, 2010 - 76, 2017 - 65.

En ce qui concerne les importations, des conclusions intéressantes peuvent également être tirées sur la base de l'indice de performance des importations présenté dans le tableau 6. La valeur la plus faible, mais légèrement supérieure à 1, de cette composante a été enregistrée en 1992. Pour toutes les autres années, l'indice a déjà pris des valeurs bien supérieures à 1. À partir de 2010, la valeur de l'indicateur a dépassé 1,5 à chaque fois. Voici donc une conclusion semblable à celle qui est apparue en ce qui concerne les exportations: la Pologne est un importateur relativement plus important dans le monde que le producteur du PIB.

2.2. Investissements directs étrangers arrivant en Pologne

Le tableau 5 présente des données sur la valeur des flux d'investissements directs étrangers en Pologne et à l'échelle mondiale pour les années 1990-2017.

L'analyse des données figurant dans le tableau 5 permet de conclure que le taux de croissance de la valeur d'entrée des investissements directs étrangers dans le monde en 1990-2017 était environ 150 fois plus bas (1435 %) que le même taux en Pologne (215083 %). Des progrès aussi importants dans la dynamique de l'afflux d'IDE en Pologne ont été possibles principalement grâce aux valeurs initiales très basses du début des années 90. La part de la Pologne dans le total cumulé des entrées d'IDE en 1990 s'est élevée à 0,005 % et, en 2017, à 0,74 %. Cette part a été multipliée par 148, mais elle est inférieure à la part des importations polonaises dans les importations mondiales.

L'indice de performance des entrées d'IDE présenté au tableau 6 montre l'importance des IDE. Il apparaît que, pour certaines années de la période analysée, l'importance relative du flux IDE (réfééré au monde) entrant en Pologne par rapport à l'importance relative du PIB polonais (rapporté au monde) était très variable. La valeur record a été enregistrée en 2004 (3,018) et les valeurs les plus faibles sont apparues au début de la période de transformation (1990 - 0,150, 1991 - 0,657). Il convient également de noter que pour toutes les autres années de la période considérée, à l'exception de 2008 (0,986) et de 2017 (0,690), les valeurs de l'indice étaient supérieures à 1.

Une autre mesure décrivant le rôle de la Pologne dans les flux mondiaux d'investissements étrangers peut être la position adoptée par la Pologne dans le classement mondial (UNCTAD - <http://unctadstat.unctad.org>). Si nous prenons en compte la valeur des entrées annuelles d'IDE, la situation de la Pologne est la suivante: 1990 - 70, 2010 - 26, 2017 - 42. Toutefois, si l'on tient compte de la valeur des entrées d'IDE par habitant, la Pologne occupera les places suivantes: 1990 - 129, 2010 - 65, 2017 - 97. On peut remarquer qu'en termes d'apports annuels totaux d'IDE, la Pologne a pris sa place dans les troisième/quatrième dixièmes du monde, tout en tenant compte de la valeur de l'afflux par habitant qui éloigne beaucoup plus loin la position de la Pologne.

3. La liberté économique en tant qu'un des éléments qualitatifs de la compétitivité de l'économie polonaise dans le monde

L'indice sommaire de la liberté économique publié dans *Economic Freedom of the World* (Gwartney et all. 2018) décrit dans quelle mesure les politiques et les institutions des 162 pays dans le monde soutiennent la liberté économique. Les pierres angulaires de la liberté économique sont le choix personnel, les échanges volontaires, la liberté d'accéder aux marchés et la concurrence, ainsi que la sécurité de la personne et des biens privés. Quarante-deux points de données sont utilisés pour construire un indice synthétique et mesurer le degré de liberté économique dans cinq grands domaines.

La taille du gouvernement concerne la manière dont les dépenses du gouvernement et les taux d'imposition affectent la liberté économique. Pris ensemble, les quatre composantes de la zone 1 mesurent le degré de dépendance d'un pays sur le choix personnel et les marchés plutôt que sur les budgets gouvernementaux et la prise de décision politique. Les pays où les dépenses publiques représentent une faible part du total, un secteur des entreprises publiques plus petit et des taux d'imposition marginaux plus bas obtiennent les meilleures notes dans ce domaine. Ce premier domaine est composé de : A. Consommation du gouvernement B. Transferts et subventions, C. Entreprises publiques et investissement, D. Taux d'imposition marginal le plus élevé, a) Taux d'imposition marginal le plus élevé, b) Top revenu marginal et impôt sur le salaire.

Le système juridique et les droits de propriété met l'accent sur l'importance du système juridique en tant que déterminant de la liberté économique. La protection des personnes et de leurs biens légitimement acquis est un élément central de la liberté économique. Beaucoup diraient que c'est la fonction la plus importante du gouvernement. L'état de droit, la sécurité des droits de propriété, un pouvoir judiciaire indépendant et impartial et l'application impartiale et efficace de la loi sont les ingrédients essentiels d'un système juridique compatible avec la liberté économique. Les neuf composantes de la zone 2 sont des indicateurs de l'efficacité avec laquelle les fonctions de protection du gouvernement sont remplies. Ce deuxième domaine est composé de: A. Indépendance judiciaire, B. Tribunaux impartiaux, C. Protection du droit de propriété, D. Ingérence militaire dans l'état de droit et la politique, E. Intégrité du système juridique, F. Exécution légale des contrats, G. Coûts réglementaires de la vente de biens immobiliers, H. Fiabilité de la police, I. Coûts de la criminalité pour les entreprises.

L'argent sain concerne l'importance de la monnaie et la stabilité relative des prix dans le processus d'échange. L'argent sain – de l'argent avec un pouvoir d'achat relativement stable dans le temps – réduit les coûts de transaction et facilite les échanges, favorisant ainsi la liberté économique. Les quatre composantes de ce domaine fournissent une mesure de la mesure dans laquelle les citoyens de différents pays ont accès à une monnaie saine. Pour obtenir une note élevée dans la zone 3, un pays doit suivre une politique et adopter des institutions qui entraînent des taux d'inflation bas (et stables) et éviter les réglementations qui limitent la capacité d'utiliser des devises alternatives. Ce troisième domaine est décrit par: A. Croissance monétaire, B. Écart-type de l'inflation, C. Inflation: année la plus récente, D. Liberté de posséder des comptes bancaires en devises.

Liberté de commercer sur le plan international met l'accent sur les échanges transfrontaliers. Dans le monde moderne, la liberté de commercer avec des habitants d'autres pays est un élément important de la liberté économique. Lorsque les gouvernements imposent des restrictions qui réduisent la capacité de leurs résidents de s'engager dans des échanges volontaires avec des ressortissants d'autres pays, la liberté économique diminue. Les composantes de la zone 4 sont conçues pour mesurer un large éventail de restrictions commerciales : droits de douane, quotas, restrictions administratives cachées, contrôles des taux de change et des mouvements de capitaux. Pour obtenir une note élevée dans ce domaine, un pays doit

disposer de tarifs bas, d'un dédouanement aisé et d'une administration efficace des douanes, d'une monnaie librement convertible et de peu de contrôles des mouvements de capital physique et humain. Cette quatrième domaine est divisée en: A. Droits de douane, a) Recettes provenant des taxes commerciales (% du secteur commercial), b) Taux de droit moyen, c) Écart type des taux de droit, B. Obstacles réglementaires au commerce, a) Obstacles non tarifaires au commerce, b) Coûts de mise en conformité liés aux importations et aux exportations, C. Taux de change du marché noir, D. Contrôles des mouvements de capitaux et de personnes, a) Restrictions en matière de propriété/d'investissement étrangers, b) Contrôle des capitaux, c) Liberté de visite des étrangers.

Réglementation décrite les mesures prises pour limiter la pénétration des marchés et entraver la liberté d'échange volontaire réduisent la liberté économique. Les composantes de la zone 5 se concentrent sur les restrictions réglementaires qui limitent la liberté d'échange sur les marchés du crédit, du travail et des produits. Bref, cette cinquième domaine est repartie en: A. Réglementation du marché du crédit: a) propriété des banques, b) crédit du secteur privé, c) contrôle des taux d'intérêt/taux d'intérêt réels négatifs, B. Réglementation du marché du travail: a) Réglementation sur l'embauche et salaire minimum, b) Réglementation sur l'embauche et le licenciement, c) Négociation collective centralisée d) réglementation des horaires, e) coût prévu du licenciement des travailleurs, f) conscription, C. Réglementation des entreprises: a) conditions administratives, b) coûts liés à la bureaucratie, c) création d'une entreprise, d) paiements supplémentaires/pots-de-vin/favoritisme, e) restrictions en matière de licences.

Dans le tableau 7 il y a les données statistiques qui permettent de formuler neuf faits stylisés en termes de quartiles de la liberté économique en 2016 dans le monde²: 1) les pays jouissant d'une plus grande liberté économique ont un revenu par habitant plus élevé, 2) la part du revenu des 10 % les plus pauvres de la population n'est pas liée à la liberté économique, 3) le montant du revenu, par opposition à la part des 10 % les plus pauvres de la population, est beaucoup plus élevé dans les pays où la liberté économique est plus grande, 4) l'espérance de vie est environ 15 ans plus longue dans les pays où la liberté

2 Il convient de noter que les quartiles I et IV comptent 40 pays, tandis que les quartiles II et III de 41 pays. Donc en 2016 le Chili a appartenu au I quartile, tandis que la Pologne et la France ont appartenu au II quartile du point de vue de la valeur sommaire de l'indice de la liberté économique.

économique est la plus grande par rapport à ceux où la liberté est moindre, 5) Le taux de mortalité infantile est presque sept fois plus élevé dans les pays du quartile inférieur de liberté économique par rapport aux pays du quartile supérieur, 6) la pauvreté extrême et modérée est plus faible dans les pays à plus grande liberté économique, 7) une plus grande liberté économique est associée à davantage de droits politiques et de libertés civiles, 8) les habitants de pays dotés d'une plus grande liberté économique ont tendance à être plus heureux de leur vie 9) les hommes et les femmes ont tendance à être égaux dans les pays à plus grande liberté économique.

Dans le tableau 8 nous trouverons les pays leaders continentaux en domaine de la liberté économique : Hong Kong (l'Asie, numéro 1 mondial), la Nouvelle Zélande (l'Océanie, 3), la Suisse (Europe, 4), les États-Unis (l'Amérique du Nord, 6), le Chili (l'Amérique du Sud, 15) et le Rwanda (l'Afrique, 40) qui appartient au I quartile des pays les plus libres économiquement dans le monde. La différence entre Hong Kong et Rwanda du point de vue de la valeur de l'indicateur sommaire de la liberté économique est encore assez importante (1,49) mais depuis les années 1980 on observe la tendance à la diminution de cet écart.

Les positions des quelques pays importants parmi 162 pays en 2016 ont été les suivantes : l'Allemagne (20ème), le Japon (41ème), la Pologne avec l'Italie et le Nicaragua (54ème), la France (57ème), le Mexique (82ème), la Russie (87ème), l'Inde (96ème), la Chine (108ème) et le Brésil (144ème). D'autre part les dix pays les moins bien notés parmi 162 pays en 2016 ont été les suivants : le Soudan, la Guinée-Bissau, l'Angola, la République centrafricaine, la République du Congo, la Syrie, l'Algérie, l'Argentine, la Libye et enfin le Venezuela.

Le tableau 9 dans laquelle nous avons les valeurs des indicateurs de la liberté économique par domaines avec le classement dans le monde nous permet de faire l'analyse comparative entre le Chili, la France et la Pologne en 2018. En sachant que Chili a occupé la 15ème position dans le monde en 2016 du point de vue des notes sommaires tandis que la Pologne et la France ont occupé respectivement les 54ème et 57ème places, on peut remarquer que cette ressemblance est moins visible du point de vue des différents domaines de la liberté économique. En 2016 le Chili a appartenu au 1 quartile de tous les pays dans le domaine de la liberté de commercer sur le plan international, de la taille du gouvernement et du système juridique et droits de propriété. Pour le reste des domaines le Chili a été positionné au II quartile sauf sur

la réglementation du marché du travail où le Chili s'est retrouvé parmi les pays appartenant en 2016 au IV quartile. La Pologne a occupé la meilleure position par rapport au Chili et la France du point de vue de la solidité de la monnaie nationale, ce qui est un peu surprenant du point de vue de la discussion concernant l'appartenance de la Pologne à la zone euro. En ce qui concerne d'autres domaines, la Pologne a été parmi les pays du II quartile sauf sur la taille du gouvernement où la Pologne a été parmi les pays du IV quartile. La France reste parmi les pays du I quartile dans les domaines du système juridique et droits de propriété (24), argent solide (30), liberté de commercer sur le plan international (32) et réglementation des entreprises (38), au II quartile dans le domaine de réglementation (53), au III quartile du point de vue de la réglementation du marché du travail (112) et au IV quartile pour la taille du gouvernement (155). Il faut souligner que du point de vue du PIB p.c. la France est beaucoup plus forte que le Chili et la Pologne, les pays dans lesquels le niveau du revenu p.c. est d'ailleurs semblable. Tandis que du point de la liberté économique c'est le Chili qui reste le plus fort, et la France et la Pologne représentent un niveau semblable.

Dans les tableaux 10, 11 et 12 nous trouverons les informations sur les changements des notes sommaires de la liberté économique avec leur classement dans le monde et par domaines durant les années 1990-2016 respectivement pour le Chili, la Pologne et la France.

Le Chili est un pays qui reste le pays leader en Amérique du Sud du point de vue de la liberté économique, 30 en 1990, 8 en 2010 et 15 en 2016 Chili a augmenté sa liberté économique dans tous domaines entre 1990 et 2016. Le point faible de ce pays reste le niveau bas de l'indicateur de réglementation du marché du travail.

La Pologne a fait un grand progrès du point de vue de la liberté économique et pratiquement dans tous les domaines durant les années 1990-2016. Sans aucun risque on peut parler de renaissance de la liberté économique dans ce pays. Le point les plus faibles restent la taille du gouvernement, et après 2015, le système juridique et les droits de propriété avec l'accent mis sur le système juridique.

La France perdait sa forte position parmi les plus libres économiquement pays dans le monde entre 1990 (19) et 2016 (57). Les points les plus faibles qui pèsent le plus sur la liberté économique dans ce pays restent la taille du gouvernement et la réglementation du marché.

Dans le tableau 13 nous avons mis les valeurs des coefficients de corrélation de Pearson entre les variables suivantes : PIB p.c., EXP p.c., IMP p.c. et LEC. Il n'est pas surprenant que les indicateurs sommaires de la liberté économique en Pologne dans les années 1990-2016 soit fortement corrélée avec le PIB, p.c. et dans une moindre mesure avec l'EXP p.c. et enfin avec l'IMP p.c. La corrélation est encore plus élevée entre l'EXP p.c. et l'IMP p.c. Cela signifie que dans les années 1990-2016, nous avons dû faire face à une augmentation rapide des revenus p.c., ainsi que l'EXP p.c., et l'IMP p.c., et enfin avec relativement forte amélioration le niveau de la liberté économique.

Dans le tableau 14 il y a les valeurs des coefficients de compatibilité de Kendall entre les variables suivantes : PIB p.c., EXP p.c., IMP p.c. et LEC. Les conclusions que nous pouvons tirer de ces relations sont encore plus fortes. On constate une très forte compatibilité entre importations p.c. et exportations p.c. et une compatibilité croissante entre les indicateurs sommaires de la liberté économique avec importations p.c. et exportations p.c., et encore plus haute avec PIB p.c. Il est curieux que la compatibilité du PIB p.c. avec importations p.c. et exportations p.c. soit plus bas que la compatibilité entre le PIB p.c. et les indicateurs sommaires de la liberté économique.

Tout cela nous permet constater que pendant la période analysée la Pologne a enregistré une croissance économique cruciale et ce qui est encore plus important, que le développement économique s'est accompagné d'une expansion continue de divers types de liberté économique. Nous pensons que la transformation systémique de l'économie polonaise de l'économie centralement planifiée dite "socialiste" vers l'économie de marché dite "capitaliste" s'est traduit aussi par une expansion considérable des divers types de liberté économique y compris la taille du gouvernement et du système juridique et droits de propriété.

Conclusions et orientations pour des recherches ultérieures

Les données ci-dessus permettent de formuler une conclusion générale selon laquelle, en 1990-2017, c'est-à-dire pendant la transformation de l'économie polonaise, nous avons dû faire face à l'accélération du système économique de la Pologne par rapport aux moyennes mondiales, tant dans le domaine du commerce international que des investissements directs étrangers, ainsi que de la liberté économique. Cette conclusion est cohérente avec des régularités

formulées et analysées dans d'autres publications (Gorynia 2012, Gorynia 2014, Gorynia 2016b). Le rythme d'accélération de l'internationalisation de l'économie polonaise pendant la période couverte par l'analyse était élevé. Il résulte d'un faible niveau initial, à la fois en termes de PIB, de pouvoir d'achat interne et de degré d'ouverture de l'économie polonaise par rapport aux pays voisins. Dans le même temps, une comparaison de certaines des mesures d'internationalisation utilisées (par exemple le rapport exportations/PIB) concernant la Pologne avec les économies espagnole et roumaine similaires en termes de taille du marché intérieur permet de conclure que la Pologne a atteint un degré d'internationalisation supérieur, ce qui peut aussi être interprété comme une compétitivité relativement forte de son économie par rapport à l'Espagne et à la Roumanie (Gorynia 2012, Gorynia 2014).

En même temps, une comparaison des indicateurs obtenus avec des données relatives à d'autres pays, tels que l'Espagne, le Portugal, la République tchèque, la Slovaquie et la Hongrie, indique que l'économie polonaise est caractérisée par un potentiel d'internationalisation encore important au regard des indicateurs macroéconomiques pris en compte, bien qu'il faille bien entendu rappeler que ce serait une simplification excessive d'adopter pour la Pologne des voies de développement imitant les situations survenues dans ces pays (Gorynia, 2012, Gorynia 2014, Gorynia 2016b). À long terme, la poursuite de la tendance à l'approfondissement de l'internationalisation de l'économie polonaise est hautement probable. Toutefois, le rythme de ce processus dans la dimension du commerce extérieur diminuera en raison de la part relativement élevée des exportations et des importations de produits de base dans le PIB, ainsi que de l'ampleur relative du marché intérieur. À leur tour, les flux de capitaux maintiendront une dynamique relativement élevée, alors qu'elle sera plus forte par rapport à l'investissement direct à l'étranger.

La Pologne a fait un grand progrès du point de vue de la liberté économique pratiquement dans toutes leurs domaines durant les années 1990-2016. Sans aucun risque on peut parler à propos de la renaissance de la liberté économique dans ce pays. Les points les plus faibles restent la taille du gouvernement, et après 2015 le système juridique et droits de propriété avec l'accent mis sur le système juridique.

Malgré tout, il faut constater que la transformation systémique de l'économie polonaise de l'économie centralement planifiée dite "socialiste" vers l'économie de marché dite "capitaliste" s'est traduit par une expansion

considérable des divers types de la liberté économique (y compris la taille du gouvernement et du système juridique et droits de propriété) fortement corrélés avec la croissance économique.

Il convient de souligner que l'ampleur de l'internationalisation de l'économie polonaise présentée dans cette étude résultait moins de mesures actives dans le domaine de la politique économique de l'État, qui résultait de processus autonomes lancés par des réformes à partir du tournant de 1989/1990. En ce sens, les résultats obtenus permettent de croire qu'ils constituent une réalisation durable de l'économie polonaise.

Les tendances macroéconomiques décrites se sont manifestées de diverses manières dans divers secteurs de l'économie polonaise, ainsi que dans les relations économiques avec les pays et les zones géographiques (y compris, entre autres, les groupes d'intégration). Leur analyse plus approfondie et exhaustive nécessiterait une étude séparée. Dans le contexte des considérations présentées, il serait également important d'examiner l'impact des processus décrits sur la formation de l'image des relations financières de l'économie polonaise avec l'environnement extérieur. En ce qui concerne le commerce extérieur (exportations et importations), l'analyse de la balance commerciale pour la période 1990-2017 devrait être un prolongement des considérations présentées dans ce chapitre. Par ailleurs, en ce qui concerne les investissements directs étrangers, il conviendrait de compléter les considérations qui ont été faites avec l'analyse des relations entre les investissements sortant de Pologne et ceux allant vers la Pologne. Ces relations sont décrites dans le concept de position nette d'investissement (NOIP - *net outward investment position*) lié à la théorie de la trajectoire de développement de l'investissement (IDP - *investment development path*) de J. Dunning (Dunning 1986; Gorynia, Nowak, Wolniak 2007).

En résumé, il semble que sur la base des considérations présentées, il est possible de formuler la conclusion qu'il existe une amélioration systématique et permanente de la compétitivité de l'économie polonaise. Alors que le raisonnement de la partie 3 de ce texte démontre l'amélioration de la compétitivité ex post par rapport au passé (1990-2017), les analyses de la partie 4 peuvent être interprétées d'au moins deux manières. La première est que les changements institutionnels qui ont conduit à l'amélioration des indicateurs de liberté économique ont été l'une des raisons pour lesquelles de bons résultats économiques ont été obtenus sur la scène internationale (ex

post). La seconde peut servir de base à des négociations hypothétiques sur l'avenir - les changements institutionnels (s'ils sont développés ou maintenus) auront également un impact positif sur les résultats économiques obtenus par la Pologne et sa position concurrentielle internationale (ex ante).

Bibliographie

- Average Economic Freedom Panel Score, 1995–2016*; World Bank, 2017, World Development Indicators.
- Bhagwati J. (2004). *In defence of globalization*. Oxford: Oxford University Press.
- Brown J. (1992). *Corporations as community: A new image for a New Era*. In: J. Renesch, ed., *New traditions in business*. San Francisco: Berrett-Koehler.
- Contractor F. ed. (1998). *Economic transformation in emerging countries. The role of investment, trade and finance*. New York: Elsevier.
- Dicken P. (1992). *Global shift*. New York: Guilford Press.
- Dunning J. (1986). *The Investment Development Cycle Revisited*, Weltwirtschaftliches Archiv, 122.
- Dunning J. ed. (2003). *Making globalization good. The moral challenges of global capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Gorynia M. (2002). *Internationalization of economy versus economic policy under integration and globalization*, Poznań University of Economics Review, vol. 2, No. 2.
- Gorynia M. (2012). *Ewolucja pozycji gospodarki polskiej w gospodarce światowej*, Ekonomista, nr 4.
- Gorynia M. (2014). *Ewolucja pozycji gospodarki polskiej w gospodarce globalnej i w gospodarce Unii Europejskiej*, Ekonomista, nr 2.
- Gorynia M. (2016a). *Polish Economic Policy, Internationalization, and Globalization*, [w:] Katsikides S., Hanappi H. (eds.), *Society and Economics in Europe*, Springer.
- Gorynia M. (2016b). *Miejsce gospodarki polskiej w gospodarce Unii Europejskiej w latach 2003-2014*, Przegląd Zachodni, nr 4.
- Gorynia M. (2017). *Polska w obliczu procesów internacjonalizacji, globalizacji i integracji* [w:] *Globalizacja, integracja europejska a suwerenność państwa*, red. J. Wilkin, Warszawa: Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium PAN.
- Gorynia M., Mińska-Struzik E. (2018), *Globalizacja versus deglobalizacja – co jest lepsze dla świata i Polski?* Biuletyn PTE” nr 3/82.

- Gorynia M., Wolniak, R. (2002). *The Participation of Transitional Economy in Globalisation – The Case of Poland*, Journal of Euro-Asian Management, vol. 6, No 2.
- Gorynia M., Nowak J., Wolniak, R. (2007). *Poland and Its Investment Development Path*, Eastern European Economics, vol. 45, No. 2, March-April.
- Gwartney J., Lawson R., Hall J., Murphy R. (2018). *Economic Freedom of the World: 2018 Annual Report*. Fraser Institute. <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>.
- Kołodko G. (2013). *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Kowalski T. (2009). *Polska transformacja gospodarcza na tle wybranych krajów Europy Środkowej*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, nr 2.
- Malaga K. (2018a), *Les transformations politiques, économiques et sociales en Pologne durant les années 1989–2017. Bilan perspectives et nouveaux enjeux*, dans: (dir.) Malaga K., Redslob A., 2018, *Les enjeux du développement économique, financier et écologique dans une mondialisation risquée*, Editions de Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań, Poznań, p. 44-55.
- Malaga K. (2018b). Les dilemmes de la théorie de la croissance économique versus la théorie unifiée de la croissance d'Oded Galor, Dans: 10th International Scientific Conference New Challenges of Economic and Business Development-2018: Productivity and Economic Growth, University of Latvia, Riga, p. 416-431.
- Malaga K. (2016). *Croissance économique, population et protection sociale: «faits stylisés» pour les pays de l'Union européenne au début du XXI-ème siècle w: Alain Redslob (red.), Croissance, population et protection sociale. Faits et théories face aux enjeux*, Université Panthéon-Assas, Paris 2, Paris, p. 173-186.
- Malaga K. (2011). *The Main Strands and Dilemmas of Contemporary Economic Growth Theory*. Argumenta Oeconomica, 1(26), p. 17–42.
- McCann L. (2018). *A Very Short, Fairly Interesting and Reasonably Cheap Book about Globalization*. Los Angeles: Sage.
- Milward B. (2003). *Globalisation? Internationalisation and monopoly capitalism. Historical processes and capitalist dynamism*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Nederveen P. (2012). *Periodizing Globalization: Histories of Globalization*, „New Global Studies”, nr 2.
- Ohmae K. (1995). *The end of the nation state*. New York: Free Press.

- Parker, B. (1998). *Globalization and business practice. Managing across boundaries.* London: Sage Publications.
- Rodrik D. (2011). *The Globalization Paradox. Why Global Markets, States and Democracy Can't Coexist,* Oxford: Oxford University Press.
- Stiglitz, J. (2002). *Globalization and its discontents.* Washington, DC: W.W. Norton. Company.
- Stiglitz J. (2008). *The Future of Global Governance [w:] The Washington Consensus Reconsidered. Towards a New Global Governance,* red. N. Serra, J.E. Stiglitz, Oxford: Oxford University Press.
- Stiglitz J. (2011). *The Failure of Macroeconomics in America, „China & World Economy”,* nr 5.
- Streeten P. (2001). *Globalisation. Threat or opportunity?* Copenhagen: Copenhagen Business School Press.
- Ziewiec G. (2012). *Trzy fale globalizacji. Rozwój, nadzieje i rozczarowania.* Warszawa: Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk.

Tableau 1. *Produit intérieur brut en 1990-2017 (prix courants)*

	PIB						Le Monde							
	La Pologne			PIB			Le Monde							
Années	En millions de dollars EU	Change-ment en % (année 1990 = 100%)	Par habitant en dollars EU	Par habitant en % (année 1990 = 100%)	Par habitant en % (année précédente = 100%)	Part en PIB du monde	Part en PIB du monde	En millions de dollars EU	Change-ment en % (année 1990 = 100%)	Change-ment en % (année précédente = 100%)	Par habitant en % (année 1990 = 100%)	Par habitant en % (année précédente = 100%)		
1990	65978	100,0	-	1738	100,0	-	0,29	37	92	22984660	100,0	-	4312	100,0
1991	85557	129,7	129,7	2247	129,3	129,3	0,35	35	86	24111214	104,9	4450	103,2	103,2
1992	94369	143,0	110,3	2471	142,1	110,0	0,37	35	86	25785532	112,2	4685	108,7	105,3
1993	96205	145,8	101,9	2512	144,5	101,7	0,37	33	89	26297194	114,4	4707	109,1	100,5
1994	110824	168,0	115,2	2887	166,1	114,9	0,40	33	82	28047522	122,0	106,7	4947	114,7
1995	142138	215,4	128,3	3696	212,6	128,0	0,46	31	78	31101565	135,3	110,9	5408	125,4
1996	159943	242,4	112,5	4154	239,0	112,4	0,50	28	75	31767954	138,2	102,1	5448	126,3
1997	159118	241,2	99,5	4129	237,5	99,4	0,50	29	75	31634668	137,6	99,6	5353	124,1
1998	174388	264,3	109,6	4523	260,2	109,5	0,55	25	72	31429614	136,7	99,4	5249	121,7
1999	169717	257,2	97,3	4401	253,2	97,3	0,52	25	72	32635439	142,0	103,8	5380	124,8
2000	171887	260,5	101,3	4459	256,5	101,3	0,51	26	75	33600916	146,2	103,0	5469	126,8
2001	190521	288,8	110,8	4946	284,5	110,9	0,57	24	70	33416015	145,4	99,4	5370	124,5
2002	198679	301,1	104,3	5163	297,0	104,4	0,57	24	68	34759609	151,2	104,0	5516	127,9
2003	217514	329,7	109,5	5659	325,5	109,6	0,56	26	68	39013029	169,7	112,2	6115	141,8
2004	255099	386,6	117,3	6644	382,2	117,4	0,58	26	69	43931868	191,1	112,6	6800	157,7
2005	306127	464,0	120,0	7980	459,0	120,1	0,64	25	68	47601561	207,1	108,4	7277	168,8

2006	344753	522,5	112,6	8992	517,3	112,7	0,67	25	71	51542596	224,2	108,3	7783	180,5	106,9
2007	429056	650,3	124,5	11194	643,9	124,5	0,74	22	67	58071767	252,7	112,7	8661	200,8	111,3
2008	533807	809,1	124,4	13928	801,2	124,4	0,84	20	66	63642277	276,9	109,6	9375	217,4	108,2
2009	439790	666,6	82,4	11475	660,1	82,4	0,73	21	67	60328510	262,5	94,8	8778	203,6	93,6
2010	479321	726,5	109,0	12507	719,5	109,0	0,73	24	66	66010167	287,2	109,4	9488	220,0	108,1
2011	528824	801,5	110,3	13800	793,9	110,3	0,72	24	68	73380190	319,3	111,2	10421	241,7	109,8
2012	500354	758,4	94,6	13058	751,2	94,6	0,67	25	70	74957857	326,1	102,1	10517	243,9	100,9
2013	524232	794,6	104,8	13684	787,2	104,8	0,68	24	71	77039992	335,2	102,8	10682	247,7	101,6
2014	545172	826,3	104,0	14237	819,0	104,0	0,69	24	68	78913668	343,3	102,4	10814	250,8	101,2
2015	477356	723,5	87,6	12475	717,6	87,6	0,64	25	71	74696419	325,0	94,7	10119	234,7	93,6
2016	471402	714,5	98,8	12332	709,4	98,9	0,62	24	71	75648868	329,1	101,3	10133	235,0	100,1
2017	524754	795,3	111,3	13748	790,8	111,5	0,65	24	71	80439243	350,0	106,3	10656	247,1	105,2

Source : CNUCED pour les années concernées (<http://unctadstat.unctad.org>), propres calculs basés sur des données.

Tableau 2. Exportations de biens en 1990-2017 (prix courants)

Années	Exportations de biens										Le monde				
	La Pologne					Exportations de biens					Le monde				
	En millions de dollars EU	Changement en % (année 1990 = 100%)	Par habitant en dollars EU	Par habitant change-ment en % (année 1990 = 100%)	Part dans le monde en % (année précédente = 100%)	Part des exportations des biens et des services en PIB	Position de la Pologne dans le monde	Position dans le monde en raison des exportations par habitant	En millions de dollars EU	Changement en % (année 1990 = 100%)	Changement en % (année 1990 = 100%)	Par habitant en % (année 1990 = 100%)	Par habitant change-ment en % (année précédente = 100%)	Part des exportations des biens et des services en PIB	
1990	15837	100,0	417	100,0	0,46	28,9	37	89	3429185	100,0	102,3	643	100,0	18,5	
1991	14393	90,9	90,9	90,6	90,6	0,41	21,1	37	89	3508703	102,3	648	100,7	18,2	
1992	13929	88,0	96,8	378	87,4	0,37	19,8	37	96	3765742	109,8	107,3	684	106,4	
1993	13582	85,8	97,5	365	96,5	0,37	19,8	37	103	3748315	109,3	99,5	671	104,3	
1994	17024	107,5	125,3	444	106,3	0,36	18,5	40	101	4238214	123,6	113,1	747	116,2	
1995	25041	158,1	147,1	651	156,1	0,40	21,4	38	89	5116633	149,2	120,7	890	138,3	
1996	27557	174,0	110,0	716	171,5	0,49	25,1	34	86	5383163	157,0	105,2	923	143,5	
1997	30731	194,0	111,5	797	191,1	0,51	23,3	35	80	5590552	163,0	103,9	946	147,0	
1998	32467	205,0	105,6	842	201,8	0,55	24,9	35	76	5467675	159,4	97,8	913	141,9	
1999	30063	189,8	92,6	780	186,8	0,59	20,6	33	79	5690630	165,9	104,1	938	145,8	
2000	36005	227,3	119,8	934	223,8	0,56	27,0	34	76	6418666	187,2	112,8	1045	162,4	
2001	41700	263,3	115,8	1082	259,4	0,68	27,0	33	70	6157213	179,6	95,9	989	153,8	
2002	46645	294,5	111,9	1212	290,5	0,73	28,5	32	67	6383936	186,2	103,7	1013	157,5	
2003	60882	384,4	130,5	1584	379,6	130,7	0,82	33,1	32	61	7456250	217,4	116,8	1168	181,6
2004	81583	515,1	134,0	2125	509,2	134,2	0,90	37,2	29	59	9064092	264,3	121,6	1403	218,1
2005	87905	555,1	107,7	2291	549,2	107,8	0,86	34,6	30	62	10173506	296,7	112,2	1555	241,7
2006	107864	681,1	122,7	2813	674,2	122,8	0,92	37,8	30	60	11773245	343,3	115,7	1777	276,3
2007	134319	848,1	124,5	3504	839,8	124,6	0,98	38,7	30	60	13651188	398,1	116,0	2036	316,4
2008	165294	1043,7	123,1	4313	1033,6	123,1	1,05	38,1	29	58	15728561	458,7	115,2	2317	360,1
2009	132547	836,9	80,2	3459	828,9	80,2	1,08	37,3	28	58	12223740	356,5	77,7	1778	276,5
2010	156381	987,4	118,0	4081	977,9	118,0	1,05	40,0	27	59	14914971	434,9	122,0	2144	333,2

2011	184081	1162,3	117,7	4804	1151,2	117,7	1,02	42,5	28	61	17971210	524,1	120,5	2552	396,7	119,0	30,5
2012	181199	1144,1	98,4	4729	1133,3	98,4	0,99	44,4	28	63	18223315	531,4	101,4	2557	397,4	100,2	30,4
2013	197983	1250,1	109,3	5168	1238,6	109,3	1,06	46,3	26	54	18614475	542,8	102,1	2581	401,2	100,9	30,4
2014	210495	1329,1	106,3	5497	1317,4	106,4	1,13	47,5	27	52	18654220	544,0	100,2	2556	397,3	99,0	30,2
2015	190926	1205,6	90,7	4990	1195,8	90,8	1,18	49,4	26	49	16229741	473,3	87,0	2198	341,7	86,0	28,3
2016	196245	1239,2	102,8	5134	1230,4	102,9	1,25	52,2	25	49	15726047	458,6	96,9	2106	327,4	95,8	27,3
2017	224093	1415,0	114,2	5871	1407,0	114,4	1,29	54,0	25	49	17408800	507,7	110,7	2306	358,4	109,5	28,3

Source : CNUCED pour les années concernées (<http://unctadstat.unctad.org>), propres calculs basés sur des données.

Tableau 3. Sorties d'IDE de Pologne et du monde entier entre 1990 et 2017 (en millions de dollars EU)

Années	La sortie des investissements de la Pologne	Valeur accumulée des investissements en provenance de Pologne		La sortie de l'investissement dans le monde	Valeur accumulée des investissements sortants dans le monde		La position de la Pologne dans le monde (valeur de sortie d'investissement par habitant)		
		Changement en % (année 1990 = 100%)	Changement en % (année 1990 = 100%)		Changement en % (année 1990 = 100%)	Changement en % (année précédente = 100%)			
1990	5	95	100,0	243878	2254904	100,0	68		
1991	-7	88	92,6	198854	2528438	112,1	112,1		
1992	13	101	106,3	203791	2540309	112,7	100,5		
1993	18	198	208,4	236281	2930419	130,0	115,4		
1994	29	461	485,5	232,9	3294725	146,1	112,4		
1995	42	539	567,7	116,9	356889	3993675	177,1		
1996	53	735	773,9	136,3	392306	4554181	202,0		
1997	45	678	713,6	92,2	466320	5258100	233,2		
1998	318	1165	1226,0	171,8	679613	6247767	277,1		
1999	31	1024	1078,2	87,9	1075111	7148708	317,0		
2000	17	268	281,9	26,1	1163674	7409630	328,6		

Années	Valeur accumulée des investissements en provenance de la Pologne		La sortie de l'investissement dans le monde	Valeur accumulée des investissements sortants dans le monde		La position de la Pologne dans le monde (valeur de sortie d'investissement par habitant)
	La sortie des investissements de la Pologne	Changement en % (année 1990 = 100%)		Changement en % (année précédente = 100%)	Changement en % (année précédente = 100%)	
2001	-211	304	320,5	113,7	683280	7283807
2002	136	432	454,3	141,8	497519	73388319
2003	-300	382	402,5	88,6	529081	9236166
2004	166	698	735,0	182,6	905975	10849654
2005	1347	1776	1869,9	254,4	833351	11900461
2006	3857	4402	4633,7	247,8	1352327	15009479
2007	1680	7279	7662,4	165,4	2169105	18652702
2008	1859	8205	8636,8	112,7	1703548	16047835
2009	1806	11504	12109,3	140,2	1101887	19183836
2010	6147	16407	17270,1	142,6	1373658	20981762
2011	1026	18928	19923,8	115,4	1563807	21424459
2012	2901	26102	27475,9	137,9	1369508	22786159
2013	-1346	30657	32271,0	117,5	1380875	24954004
2014	2898	27757	29217,6	90,5	1262007	25128561
2015	4996	27492	28939,1	99,0	1621890	25514309
2016	8074	29287	30828,2	106,5	1473283	26825621
2017	3591	30982	32612,9	105,8	1429972	30837927

Source: CNUCED pour les années concernées (<http://unctadstat.unctad.org>), propres calculs basés sur des données.

Tableau 4. Importations de biens en 1990-2017 (prix courants)

Importations de biens											
	Pologne						Le monde				
	Années	En millions de dollars USA	Changement en % (année 1990 = 100%)	Par habitant change-ment en % (année 1990 = 100%)	Par habitant change-ment en % (année précédente = 100%)	Part aux importa-tions du monde	La position de la Pologne dans le monde en raison des importa-tions par habitant	Position dans le monde en raison des importa-tions par habitant	En millions de dollars USA	Changement en % (an-née 1990 = 100%)	Changement en % (an-née 1990 = 100%)
1990	12248	100,0		323	100,0	0,36	40	113	3384257	100,0	635
1991	15104	123,3	397	122,9	0,43	38	104	3477725	102,8	642	101,1
1992	14060	114,8	368	114,1	0,38	41	113	3723812	110,0	677	106,6
1993	17087	139,5	446	138,3	121,2	0,46	39	113	3681302	108,8	659
1994	17919	146,3	467	144,7	104,6	0,43	39	112	4157450	122,8	733
1995	26687	217,9	694	215,1	148,7	0,53	35	106	5012240	148,1	871
1996	34844	284,5	905	280,4	130,4	0,66	32	98	5298750	156,6	909
1997	40553	331,1	1052	326,1	116,3	0,74	29	95	5494556	162,4	930
1998	45303	369,9	111,7	1175	364,1	111,7	84	89	5420397	160,2	905
1999	45136	368,5	99,6	1170	362,7	99,6	80	24	5668577	167,5	934
2000	48301	394,4	107,0	1253	388,3	107,0	75	27	6429516	190,0	113,4
2001	49368	403,1	102,2	1281	397,1	102,3	80	27	6181029	182,6	961,
2002	53925	440,3	109,2	1401	434,2	109,3	85	25	6371023	188,3	103,1
2003	66622	543,9	123,5	1733	537,1	123,7	90	25	7413430	219,1	116,4
2004	87563	714,9	131,4	2281	706,7	131,6	97	25	9049434	267,4	1401
2005	93461	763,1	106,7	2436	755,0	106,8	93	26	10057340	297,2	1537

	Importations de biens										Le monde				
	Pologne					Pologne					Le monde				
Années	En millions de dollars USA	Change-ment en % (année 1990 = 100%)	Change-ment en % (année précédente = 100%)	Par habitant change-ment en % (année précédente = 100%)	Par habitant change-ment en % (année 1990 = 100%)	Part aux importa-tions du monde	La position de la Pologne dans le monde	Position dans le monde en raison des importa-tions par habitant	En millions de dollars USA	Change-ment en % (année 1990 = 100%)	Change-ment en % (année précédente = 100%)	Par habitant change-ment en % (année précédente = 100%)	Par habitant change-ment en % (année 1990 = 100%)	Par habitant change-ment en % (année précédente = 100%)	
2006	117741	961,3	126,0	3071	951,6	126,1	1,02	25	78	11572337	341,9	115,1	1747	275,2	113,6
2007	156889	1280,9	133,2	4093	1268,4	133,3	1,17	22	77	13357568	394,7	115,4	1992	313,7	114,0
2008	199722	1630,6	127,3	5211	1614,9	127,3	1,29	20	76	15477122	457,3	115,9	2279	359,1	114,4
2009	143250	1169,6	71,7	3738	1158,3	71,7	1,20	22	76	11947769	353,0	77,2	1738	273,8	76,3
2010	170868	1395,1	119,3	4459	1381,6	119,3	1,17	23	76	14561543	430,3	121,9	2093	329,7	120,4
2011	202555	1653,8	118,5	5286	1638,0	118,6	1,15	23	74	17547481	518,5	120,5	2491	392,5	119,1
2012	191645	1564,7	94,6	5002	1549,9	94,6	1,08	25	75	17752084	524,5	101,2	2490	392,3	100,0
2013	198428	1620,1	103,5	5180	1605,1	103,6	1,10	25	77	18039192	533,0	101,6	2501	393,9	100,4
2014	214812	1753,9	108,3	5610	1738,4	108,3	1,18	24	74	18152351	536,4	100,6	2487	391,8	99,5
2015	188471	1538,8	87,7	4925	1526,3	87,8	1,19	23	74	15875436	469,1	87,5	2150	338,7	86,5
2016	193000	1575,8	102,4	5049	1564,6	102,5	1,26	21	71	15371229	454,2	96,8	2059	324,3	95,7
2017	223169	1822,1	115,6	5847	1811,8	115,8	1,31	22	65	17020144	502,9	110,7	2254	355,1	109,5

Source: CNUCED pour les années concernées (<http://unctadstat.unctad.org>), propres calculs basés sur des données.

Tableau 5. L'afflux des IDE en Pologne et dans le monde entre 1990 et 2017 (en millions de dollars EU)

Années	L'afflux d'investissements en Pologne	Valeur accumulée des investissements arrivant en Pologne			Valeur accumulée des investissements entrants dans le monde			La position de la Pologne dans le monde (valeur des entrées d'investissement par habitant)
		Changement en % (année 1990 = 100%)	Changement en % (année 1990 = 100%)	L'afflux d'investissements à l'échelle mondiale	Changement en % (année 1990 = 100%)	Changement en % (année 1990 = 100%)	Changement en % (année 1990 = 100%)	
1990	88	109	100,0	204905	2196331	100,0		70
1991	359	425	389,9	153973	2471265	112,5	112,5	41
1992	678	1370	1256,9	162924	2493844	113,5	100,9	40
1993	1715	2307	2116,5	168,4	220110	2699008	122,9	108,2
1994	1875	3789	3476,3	164,2	254920	2963923	134,9	109,8
1995	3658	7843	7195,6	207,0	341515	3564636	162,3	120,3
1996	4499	11463	10516,2	146,1	388816	4134348	188,2	116,0
1997	4910	14587	13382,6	127,3	481491	4720864	214,9	114,2
1998	6398	22461	20606,6	154,0	690694	5917570	269,4	125,3
1999	7271	26075	23922,0	116,1	1076319	7087671	322,7	119,8
2000	9445	33477	30712,5	128,4	1358613	7380453	336,0	104,1
2001	5579	40394	37059,2	120,7	772662	7475191	340,3	101,3
2002	4030	47295	43390,3	117,1	589836	7331895	333,8	98,1
2003	3982	56110	51476,8	118,6	550633	9141853	416,2	124,7
2004	12140	84102	77157,9	149,9	692598	10537250	479,8	115,3
2005	8203	86345	79216,0	102,7	948933	11427729	520,3	108,5
2006	14577	115792	106231,0	134,1	1403548	1407990	641,1	123,2
2007	19836	164370	150798,2	142,0	1893815	17951893	817,4	127,5
2008	12283	148417	136162,7	90,3	1485205	15403580	701,3	85,8
2009	10039	167399	153577,1	112,8	1179064	18301800	833,3	118,8

Années	L'afflux d'investissements en Pologne	Valeur accumulée des investissements arrivant en Pologne		L'afflux d'investissements à l'échelle mondiale	Valeur accumulée des investissements entrants dans le monde		La position de la Pologne dans le monde (valeur des entrées d'investissement par habitant)
		Changement en % (année 1990 = 100%)	Changement en % (année précédente = 100%)		Changement en % (année 1990 = 100%)	Changement en % (année précédente = 100%)	
2010	12796	187602	172112,1	112,1	1371919	20279391	923,3
2011	15925	164424	150848,1	87,6	1567677	21007274	956,5
2012	12424	198953	182526,0	121,0	1574712	22877125	1041,6
2013	2734	232014	212857,3	116,6	1425377	24764740	1127,6
2014	14269	211484	194022,0	91,2	1338532	25378774	1155,5
2015	15271	185986	170629,7	87,9	1921306	25664955	1168,5
2016	13928	186310	170926,8	100,2	1867533	27663091	1259,5
2017	6434	234441	215083,2	125,8	1429807	31524356	1435,3
						114,0	97

Source: CNUCED pour les années concernées (<http://unctadstat.unctad.org>), propres calculs basés sur des données.

Tableau 6. Indice de performance des exportations, indice de performance de l'importation, indice de performance de l'IDE entrant, indice de performance de l'IDE sortant pour la Pologne entre 1990 et 2017

Années	Indice de performance des exportations	Indice de performance des importations	Indice de performance de l'IDE entrant	Indice de performance de l'IDE sortant
1990	1,5566	1,2346	0,1496	0,0077
1991	1,1616	1,1594	0,6571	-0,0099
1992	1,0775	1,0458	1,1371	0,0174
1993	1,0250	1,2068	2,1298	0,0208
1994	1,1282	1,0496	1,8617	0,0258
1995	1,2327	1,1835	2,3438	0,0258
1996	1,1057	1,2367	2,2981	0,0269
1997	1,1317	1,3444	2,0275	0,0192
1998	1,1396	1,3823	1,6696	0,0842
1999	1,0369	1,4116	1,2990	0,0055
2000	1,1430	1,4094	1,3590	0,0029
2001	1,1750	1,3253	1,2665	-0,0541
2002	1,2364	1,3812	1,1954	0,0478
2003	1,3819	1,4942	1,2972	-0,1019
2004	1,4381	1,5419	3,0187	0,0315
2005	1,2851	1,3401	1,3442	0,2513
2006	1,3202	1,4207	1,5528	0,4265
2007	1,3045	1,4599	1,4177	0,1048
2008	1,2289	1,4177	0,9860	0,1301
2009	1,4220	1,4897	1,1680	0,2249
2010	1,4013	1,5118	1,2845	0,6163
2011	1,3946	1,5018	1,4096	0,0911
2012	1,4623	1,5186	1,1819	0,3173
2013	1,5204	1,5050	0,2819	-0,1433
2014	1,5733	1,5646	1,5430	0,3324
2015	1,7451	1,6738	1,2437	0,4820
2016	1,9088	1,8033	1,1968	0,8794
2017	1,9083	1,8060	0,6897	0,3849

Source : CNUCED pour les années concernées (<http://unctadstat.unctad.org>), propres calculs basés sur des données.

Tableau 7. Liberté économique et progrès humain dans le monde en 2016

	I quartile plus libre	II quartile	III quartile	IV quartile moins libre
Revenu p.c. (PPA constante US \$ en 2016)	40 376	18 510	11 465	5 649
Part des revenus des 10% les plus pauvres (en %)	2,74	2,38	2,57	2,47
Revenu gagné par les 10% les plus pauvres (PPA constante US \$ en 2016)	10 660	3 721	2 774	1 345
Espérance de vie	79,45	73,47	70,76	64,4
Taux de mortalité infantile (en promilles)	6,28	16,01	23,35	42,25
Taux de pauvreté extrême (en %)	1,48	6,28	14,05	31,71
Taux de pauvreté modérée (en %)	4,31	14,25	28,82	51,7
Droits politiques (1 - 7, 1 valeur maximale)	4,74	3,40	3,38	1,98
Libertés civiles (1 - 7, 1 valeur maximale)	4,81	3,57	3,80	1,90
Indice du bonheur mondial des Nations Unies (1 – 10, 10 la valeur maximale)	6,54	5,44	5,08	4,48
Indice d'inégalité de genre des Nations Unies (0 – la femme et l'homme sont égaux)	0,12	0,33	0,37	0,46

Source: Average Economic Freedom Panel Score, 1995-2016; World Bank, 2017, World Development Indicators.

Tableau 8. Les pays leaders continentaux de la liberté économique en 2016

Continents	Pays leaders continentaux	Place dans le classement	Valeur de l'indice de la liberté économique
Asie	Hong Kong	1	8,97
Amérique du Nord	États-Unis	6	8,03
Amérique du Sud	Chili	15	7,80
Afrique	Rwanda	40	7,48
Europe	Suisse	4	8,39
Océanie	Nouvelle Zelande	3	8,49

Source : <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>.

Tableau 9. Indicateurs de la liberté économique par domaines avec leurs classements en Chili, Pologne et France en 2016.

		Le Chili	La Pologne	La France
1	Taille du gouvernement	7.88 (22)	5.62 (123)	4.22 (155)
2	Système juridique et droits de propriété	6.42 (33)	5.56 (61)	6.92 (24)
3	Argent solide	9.33 (54)	9.65 (14)	9.48 (30)
4	Liberté de commercer sur le plan international	8.27 (19)	7.91 (44)	8.18 (32)
5	Réglementation	7.10 (80)	7.59 (46)	7.46 (53)
5A	Réglementation du marché du crédit	8.95 (70)	8.83 (73)	9.44 (37)
5B	Réglementation du marché du travail	5.17 (126)	7.14 (54)	5.62 (112)
5C	Réglementation des entreprises	7.18 (44)	6.79 (58)	7.31 (38)

Source : <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>.

Tableau 10. Notes sommaires de la liberté économique avec leur classement dans le monde et par domaines pour le Chili durant les années 1990-2016.

	1990	2000	2005	2010	2015	2016
0 Notes sommaires (classement) de la liberté économique	6.61 (30)	7.36 (35)	7.74 (17)	7.89 (8)	7.79 (14)	7.80 (15)
1 Taille du gouvernement	6.51	6.12	7.43	7.91	7.90	7.88
2 Système juridique et droits de propriété	5.50	5.93	5.99	6.80	6.45	6.42
3 Argent solide	7.65	9.30	9.34	8.94	9.31	9.33
4 Liberté de commercer sur le plan international	6.73	8.05	8.45	8.25	8.21	8.27
5 Réglementation	6.69	7.38	7.50	7.55	7.09	7.10
5A Réglementation du marché du crédit	8.43	9.27	9.33	8.94	8.95	8.95
5B Réglementation du marché du travail	4.95	4.91	6.04	6.24	5.16	5.17
5C Réglementation des entreprises	n.d.	7.97	7.12	7.46	7.17	7.18

Source : <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>.

Tableau 11. Notes sommaires de la liberté économique avec leur classement dans le monde et par domaines pour la Pologne durant les années 1990-2016.

	1990	2000	2005	2010	2015	2016
0 Notes sommaires (classement) de la liberté économique	3.51 (104)	6.55 (72)	6.89 (68)	7.12 (61)	7.36 (49)	7.27 (54)
1 Taille du gouvernement	2.00	5.75	5.40	5.35	5.74	5.62
2 Système juridique et droits de propriété	6.07	5.94	5.53	6.21	5.79	5.50
3 Argent solide	2.50	7.49	9.27	9.39	9.62	9.65
4 Liberté de commercer sur le plan international	4.97	7.12	7.28	7.42	7.95	7.90
5 Réglementation	2.03	6.42	6.98	7.22	7.69	7.59
5A Réglementation du marché du crédit	0.44	7.61	8.62	7.95	8.84	8.83
5B Réglementation du marché du travail	3.62	4.96	6.56	7.42	7.73	7.14
5C Réglementation des entreprises	n.d.	6.69	5.75	6.29	6.51	6.79

Source : <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>.

Tableau 12. Notes sommaires de la liberté économique avec leur classement dans le monde et par domaines pour la France durant les années 1990-2016.

		1990	2000	2005	2010	2015	2016
0	Notes sommaires (classement) de la liberté économique	7.04 (19)	7.47 (29)	7.31 (44)	7.42 (35)	7.35 (50)	7.25 (57)
1	Taille du gouvernement	3.53	3.56	4.11	4.66	4.19	4.22
2	Système juridique et droits de propriété	7.73	7.42	7.19	7.30	7.07	6.92
3	Argent solide	9.69	9.59	9.58	9.67	9.77	9.48
4	Liberté de commercer sur le plan international	7.82	8.97	8.22	8.09	8.25	8.18
5	Réglementation	6.42	7.82	7.47	7.40	7.49	7.46
5A	Réglementation du marché du crédit	9.01	9.79	9.60	8.88	9.43	9.44
5B	Réglementation du marché du travail	3.83	5.33	5.51	5.94	5.70	5.62
5C	Réglementation des entreprises	n.d.	8.36	7.31	7.40	7.35	7.31

Source: <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>.

Tableau 13. Les valeurs des coefficients de corrélation de Pearson pour la Pologne durant la période 1990-2016

	LEC	EXP p.c.	IMP p.c.	PIB p.c.
LEC	1	0,809	0,854	0,909
EXP p.c.	0,809	1	0,994	0,961
IMP p.c.	0,854	0,994	1	0,976
PIB pc	0,909	0,961	0,976	1

Abréviations: Liberté Économique – LEC; Exportations p.c. – EXP p.c., Importations p.c. – IMP p.c.,

Produit intérieur brut p.c. – PIB p.c.

Source: calculs propres.

Tableau 14. Les valeurs des coefficients de compatibilité de Kendall pour la Pologne durant les années 1990-2016

	LEC	EXP p.c.	IMP p.c.	PIB p.c.
LEC	1	0,733	0,733	0,867
EXP p.c.	0,733	1	1	0,600
IMP p.c.	0,733	1	1	0,600
PIB pc	0,867	0,600	0,600	1

Abréviations: Liberté Économique – LEC; Exportations p.c. – EXP p.c., Importations p.c. – IMP p.c.,

Produit intérieur brut p.c. – PIB p.c.

Source: calculs propres.

Juliana HADJITCHONEVA

Nouvelle Université Bulgare, Bulgarie

Département d'administration et gestion

jhadjitchoneva@nbu.bg

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE AU SERVICE DE LA PRISE DE DECISIONS PLUS EFFICACE

RÉSUMÉ: Cet article discute l'intelligence artificielle en tant qu'une tendance technologique contemporaine qui dynamise vivement et intensément l'environnement des entreprises suscitant et imposant l'adaptation et les transformations digitales opportunes des entreprises et de leur gestion afin de maintenir et renforcer leurs avantages concurrentiels sur le marché. Dans ce cadre, notre attention est portée sur l'application de l'intelligence artificielle dans le domaine de la prise de décisions dans les entreprises en examinant les mécanismes, les approches et les processus respectifs. Nous faisons une étude de cas jugé innovant et pionnier de l'industrie de la confiserie pour la production et la vente au détail de pâtisseries et de gâteaux. Nous explorons les performances organisationnelles et l'efficacité atteinte par l'entreprise résultant de l'adaptation au contexte technologique et d'investissement dans les nouvelles technologies cognitives. Suite à cette recherche, nous proposons un modèle d'évaluation des valeurs des entreprises intégrant des aspects et des indicateurs pertinents pour les entreprises du secteur de pâtisseries effectuant des transformations digitales pour améliorer leurs modèles d'affaires et atteindre de meilleurs résultats financiers et économiques.

MOTS CLÉS: gestion, transformation digitale, technologies cognitives, prise de décision, optimisation, productivité, efficacité.

CLASSIFICATION JEL: M10, M15, M210, O32, O33.

ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN SERVICE OF MORE EFFICIENT DECISION-MAKING

ABSTRACT: This article discusses artificial intelligence as a contemporary technology trend that powerfully and intensely energizes the business environment. It drives and enforces the timely adaptation and the digital transformation of businesses and their management to maintain and enhance their competitive advantages in the market. In this context, our focus is on the application of artificial intelligence in the field of decision-making in companies. We examine the relevant mechanisms, approaches and processes. We make a case study of an innovative company, a pioneer in the field of confectionery industry for the production and retailing of pastries and cakes. We explore the organizational performance and efficiency achieved by the business resulting from adaptation to the technological context and investment in new cognitive technologies. As a result of this research, we propose a valuation model for companies incorporating aspects and indicators relevant to companies in the bakery sector performing digital transformations to improve their business models and achieve better financial and economic results.

KEYWORDS: management, digital transformation, cognitive technologies, decision-making, optimisation, productivity, efficiency.

Introduction

Le progrès technologique transmet un dynamisme différent et nouveau à l'environnement des affaires imposant progressivement des défis variés aux entreprises. Au cours de la Quatrième révolution industrielle (Schwab, 2016) quand les technologies émergentes et les nombreuses innovations se répandent rapidement, largement et intensément, ils ont des impacts considérables sur la manière dont les entreprises sont organisées et gérées, résultant dans leur transformation digitale et l'optimisation des modèles opérationnels établissant des priorités aux ressources informatiques pour améliorer les produits et les services, instaurer des partenariats de nouvelle génération plus coopératifs, et réagir sans retards aux attentes réelles des clients favorisant leurs expériences de clients. Les nouvelles entreprises appelées '*digital native*' (Perkin & Abraham, 2017) qui sont rapides, ciblées et flexibles à l'environnement des affaires, accélèrent déjà leurs performances

et leurs résultats commerciaux et économiques en résolvant les problèmes et en prenant des décisions d'une manière qui n'est pas traditionnelle.

Les technologies d'intelligence artificielle (IA) marquent des atouts évidents assurant des solutions plus optimales et efficaces pour des décisions rationnelles basées sur un volume de données augmenté avec moins de biais et irrationalités économiques, optimisant les processus d'affaires et réduisant les coûts opérationnels. Nous entourant graduellement, l'IA n'est toutefois plus un territoire réservé aux grandes entreprises mais marque des succès convaincants et impressionnants pour les petites et moyennes entreprises. Parmi les facteurs-clés de ce développement, soulignons l'avancée et la culture technologique accrues des sociétés et des entreprises, l'accumulation de données historiques dans les entreprises, la présence d'énormes quantités d'autres données utiles et d'algorithmes, mais aussi la croissance de la puissance numérique et l'abaissement des coûts des services-nuages.

Le commerce de détail, représentant le deuxième secteur après l'industrie financière pour l'utilisation intensive des technologies de l'IA, les introduit dans la chaîne de valeur pour éliminer des activités manuelles dans les domaines des assortiments, d'approvisionnement et des promotions (McKinsey, 2017). Parmi les avantages générés, on distingue en priorité les prévisions, plus précises et fiables, et la prise de décisions, plus intelligente et immédiate. Ensuite, c'est un outil qui permet de rendre les opérations plus efficaces. L'optimisation des processus améliore la productivité et réduit les coûts de main-d'œuvre. Le nombre des clients et le montant moyen qu'ils dépensent s'élèvent.

Pourtant, certaines entraves d'utilisation peuvent en dériver provenant des difficultés d'appréhender le phénomène, son application et son importance immédiate pour introduire de nouveaux avantages concurrentiels et nourrir les stratégies des entreprises, ainsi que des obstacles liés à la formulation précise des problèmes d'affaires à résoudre par l'IA, le niveau de digitalisation de l'entreprise et la responsabilité.

Donc, nous considérons important et utile d'élargir le champ des connaissances et d'enrichir la discussion des applications des technologies cognitives et leurs impacts sur les résultats économiques des entreprises. Comment ce phénomène s'insère dans l'entreprise moderne quand l'environnement concurrentiel presse fortement tous les agents économiques, les tendances technologiques fournissent des outils

compétitifs permettant le renforcement de la capacité de prise de décisions et d'accroissement de l'échelle des affaires en même temps que les entreprises sont confrontées au test du temps, aux exigences surmontées des consommateurs et à la nécessité de réponses rapides aux attentes des clients ? Comment les entreprises du commerce de détail et plus particulièrement du secteur de pâtisseries appliquent l'IA pour mieux faire le calcul d'optimisation entre les ressources et les gaspillages ?

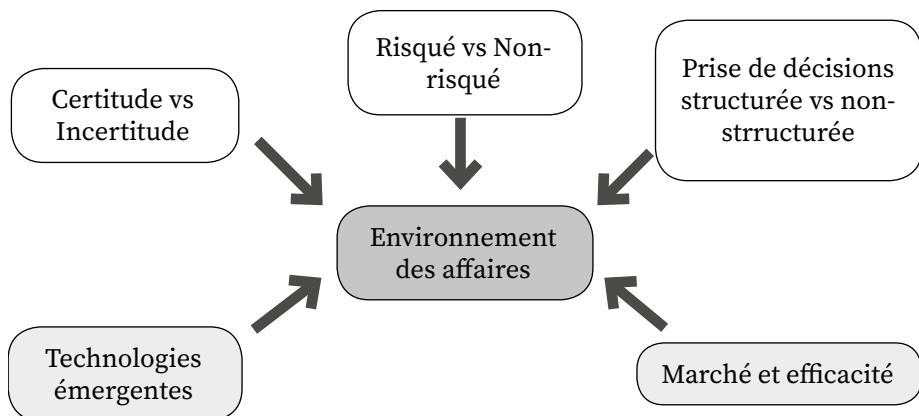
Prenant en compte les progrès technologiques productifs et impératifs de l'environnement des affaires contemporain, nous soulevons la question portant sur la mesure dans laquelle une petite et moyenne entreprise de l'industrie de la confiserie pour la production et la vente au détail de pâtisseries et de gâteaux accueille favorablement l'innovation technologique, notamment l'IA pour améliorer ses opérations et les décisions managériales au quotidien. Nous étudions de même les effets sur la productivité et la croissance de l'entreprise, sur l'expansion interne et l'internalisation des activités commerciales de l'entreprise. Nous proposons aussi une approche modélisée d'évaluation de la valeur d'affaires qui puisse être utilisée largement par d'autres entreprises du commerce de détail pour mesurer les effets de la mise en œuvre des technologies d'IA. Pour ce faire, nous procédons à une étude de cas actuel de l'industrie de la confiserie pour la production et la vente au détail de pâtisseries et de gâteaux. La méthodologie de recherche consiste en une étude de documents officiellement publiés et disponibles, mais aussi se fonde sur des interviews structurées et demi-structurées avec le management. Le travail implique des aspects de la gestion et ne s'emploie pas aux appareils purement techniques et mathématiques de développement des algorithmes derrière l'IA appliquée.

1. L'environnement des affaires : le rôle et les avantages de l'intelligence artificielle

L'environnement des affaires à l'ère du numérique se caractérise par une accélération des innovations et la haute vitesse avec laquelle les technologies subversives se produisent, améliorant l'efficacité des processus de production et de gestion des affaires sans précédent. L'accès et l'utilisation de larges bases de données, historiques de l'entreprise, mais également ouvertes, donne une autre dimension à l'asymétrie d'information, réduisant parallèlement

l'incertitude et le risque du contexte des affaires extérieur et intérieur. Ces développements ont une incidence sur l'offre et la demande, changeant ainsi les conditions des marchés respectifs. Nous systématisons ces influences et caractéristiques du climat des affaires marquées par les nouveaux développements technologiques, visualisées sur Figure 1, représentant les interactions dans le système des environnements intérieur et extérieur des affaires.

Figure 1. L'environnement des affaires et ses interactions

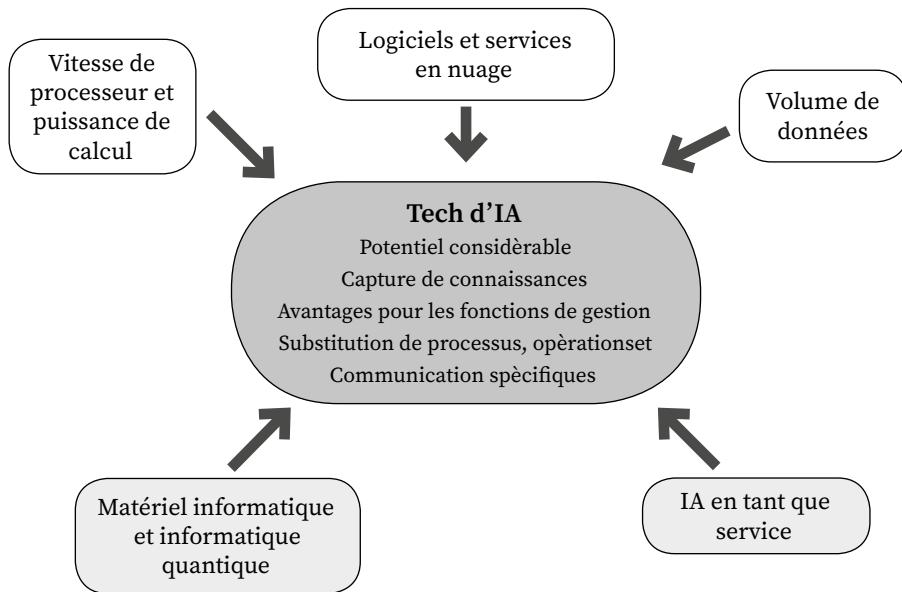


Source: *Élaboration propre.*

Une technologie cognitive émergente est l'intelligence artificielle (IA). Cependant, c'est un concept introduit au milieu du XX^{ème} siècle après l'exploration marquante du 'test de Turing' qui cherche à qualifier une machine comme 'consciente'. Une liaison est faite entre l'intelligence humaine et la machine, et l'IA est conçue comme un système étant en capacité d'apprendre mais aussi de s'adapter et de raisonner (McCarthy, 1956). Quand même, ce n'est que de nos jours qu'on démontre de manière décisive qu'une machine effectue des tâches relevant typiquement de l'intelligence des hommes, référant l'IA à « *des ordinateurs qui imitent des aspects de la pensée humaine* » (Gibilisco, 1994: 13), à l'application de « *techniques avancées d'analyse et logique, y compris l'apprentissage automatique, pour interpréter les événements, appuyer et automatiser les décisions et prendre des mesures* » (Gartner IT Glossary), à « *l'effort de développement de systèmes informatiques pouvant se comporter comme des humains* » (Laudon & Laudon, 2004: 327).

Il est évident que le concept de l'IA n'a pas sensiblement évolué depuis sa création. Pourtant, l'avancée actuelle de mise en pratique est possible avec le développement de l'informatique et des technologies cognitives. Ainsi, l'IA est ralliée aux volumes massifs de données, aux travaux analytiques des bases de données, à la forte puissance de calcul des machines, et d'autres (Figure 2). Les capacités d'apprentissage autonomes deviennent possibles par l'élaboration des algorithmes afin de traiter un grand nombre d'informations. Au fur et à mesure de l'accumulation de données, ils deviennent de plus en plus sophistiqués.

Figure 2. Avantages et facteurs principaux influençant le développement de l'IA



Source : *Élaboration propre*.

Tenant compte des finalités de nos recherches actuelles, nous estimons que l'IA peut être définie comme « *tout ce qui nécessite un effort intellectuel pouvant être remplacé par une machine* » en considérant des analyses, des prévisions, des décisions, des processus et d'autres.

Avec un potentiel considérable et en termes plus généraux, parmi les avantages de la technologie d'IA nous pouvons noter la capture de connaissances, l'optimisation de fonctions de gestion, la substitution de processus, d'opérations et de communications spécifiques.

Toutefois, pour les entreprises du secteur de confiserie et, en plus pour des petites et moyennes entreprises, il peut être jugé plutôt exceptionnel de trouver des entreprises orientées vers la digitalisation ou encore moins des entreprises '*digital native*'. Ce sont traditionnellement des entreprises établies, verrouillées dans leurs modèles d'affaires éprouvés par l'expérience et la pratique de long terme qui manquent généralement de leadership technologique et de compétences spécifiques informatiques. Pourtant, le contexte des affaires contemporain exige cette nouvelle adaptation des modèles conceptuels et opérationnels qui va démarquer la prochaine génération de dirigeants d'entreprises prospères. De plus, la mise en œuvre des technologies émergentes est un premier pas, leur intégration et développement devant se produire dans la logique de continuité dans les entreprises.

En ce qui concerne l'impact des prévisions basées sur l'IA, le commerce de détail a ses succès prouvés: un détaillant européen qui améliore son bénéfice avant intérêts et impôts (EBIT) de 1 à 2 % en utilisant un algorithme d'apprentissage automatique pour anticiper les ventes de fruits et de légumes, commandant automatiquement davantage de produits sur la base de la prévision afin de maximiser le chiffre d'affaires et de minimiser les déchets; un marchand allemand de commerce en ligne réduit son stock excédentaire de 20 % et les retours de produits réduit de plus de deux millions d'articles par an, en utilisant l'apprentissage en profondeur pour analyser des milliards de transactions et prédire ce que les clients achèteront avant de passer une commande, un système précis à 90 % pour prévoir ce que l'entreprise vendra (McKinsey, 2017: 42).

Un service spécialisé qui émerge dans l'environnement des affaires pour les diverses industries traditionnelles, le commerce de détail, mais aussi pour les petites et moyennes entreprises, c'est l'*'IA en tant que service'* (McKinsey, 2019: 14; A4E, 2019). Offert par des start-up technologiques il s'appuie sur et intègre les facteurs-moteurs de l'élargissement de l'application de l'IA avec des avantages nombreux pour les détaillants: (i) des prévisions de vente précises et une planification plus rapide et simple; (ii) une gestion optimale des ressources sans verrouiller d'argent en excès de stock et selon l'espace de stockage limité; (iii) une meilleure connaissance du comportement des clients pour l'optimisation des processus, d'où une amélioration des performances commerciales; (iv) une meilleure connaissance des tendances générales dans l'entreprise et des préférences des clients; (v) une optimisation de la main-d'œuvre au quotidien selon la charge dans les points de vente respectifs (A4E, 2019).

En résumé, nous estimons pour notre recherche les avantages suivants : le gain de temps, la minimisation des ventes manquées ou perdues, l'optimisation des flux financiers, des dépenses et de l'espace d'inventaire, la réduction des coûts opérationnels, la minimisation des déchets, les clients satisfaits obtenant selon leurs goûts et demandes.

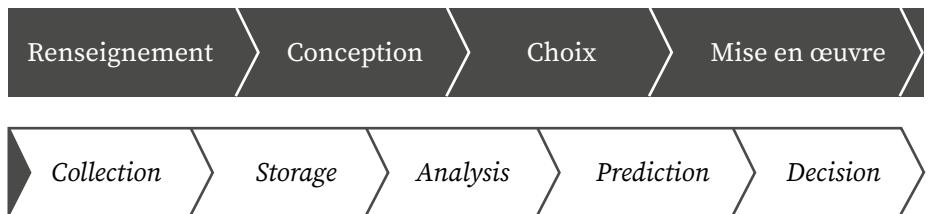
2. La mise en œuvre de l'intelligence artificielle : les performances et l'efficacité

Dans la théorie économique, l'hypothèse de la rationalité de la prise de décisions des agents économiques qui cherchent à maximiser l'utilité, implique l'utilisation des ressources disponibles, y-compris informatiques, d'une manière optimale pour atteindre les objectifs organisationnels planifiés. Dans cette hypothèse les gaspillages sont amenés au minimum. Pour ce faire, la haute qualité et l'utilité des informations (Schermerhorn & Bachrach, 2015) sont importantes, à savoir des informations disponibles, précises et fiables, suffisantes et appropriées au moment de la prise de décisions. Plus ces prérequis sont présents et unis, plus les décisions sont prises dans les conditions d'un environnement moins risqué et moins incertain. Il faut sans doute prendre en compte que la rationalité est limitée (Simon, 1982a, 1982b, 1997) non seulement par l'insuffisance ou la qualité des ressources informatiques mais aussi par le temps nécessaire pour prendre une décision qui puisse différencier selon le décideur, ainsi que selon les ressources cognitives du décideur lui-même.

Revenons aux différentes étapes du processus de prise de décisions des entreprises puisque sa compréhension présuppose l'efficacité et les avantages d'IA (Pomerol, 1997; Pomerol & Adam, 2008) et produit un effet constant et pertinent sur l'environnement des affaires extérieur et les marchés respectifs : (i) le renseignement (problème/s identifié/s), (ii) la conception (solutions de rechange réglées), (iii) le choix (solution trouvée) et (iv) la mise en œuvre (Simon, 1960, 1977; Laudon & Laudon, 2004). Il est évident que la résolution de problèmes et la prise de décisions ont un impact direct sur la performance organisationnelle. Les hautes performances demandent des compétences 'indispensables' (Schermerhorn & Bachrach, 2015) relatives à la capacité de rassembler des données, d'analyser des informations et de comprendre et d'utiliser les nouveautés (des compétences informationnelles, analytiques et technologiques). L'IA permet de couvrir le cycle entier passant au-delà de la

collecte et le stockage de données informatisées, à l'analyse, la prévision et la décision tout aussi informatisées (Figure 3).

Figure 3. Un schéma intégré du processus de prise de décisions



- ✓ Des compétences informationnelles, analytiques et technologiques '**indispensables**'
- ✓ Des informations '**utiles**' de haute qualité
- ✓ Du **temps** pour prendre la décision
 - ✓ Des ressources **cognitives**

Source : *Élaboration propre.*

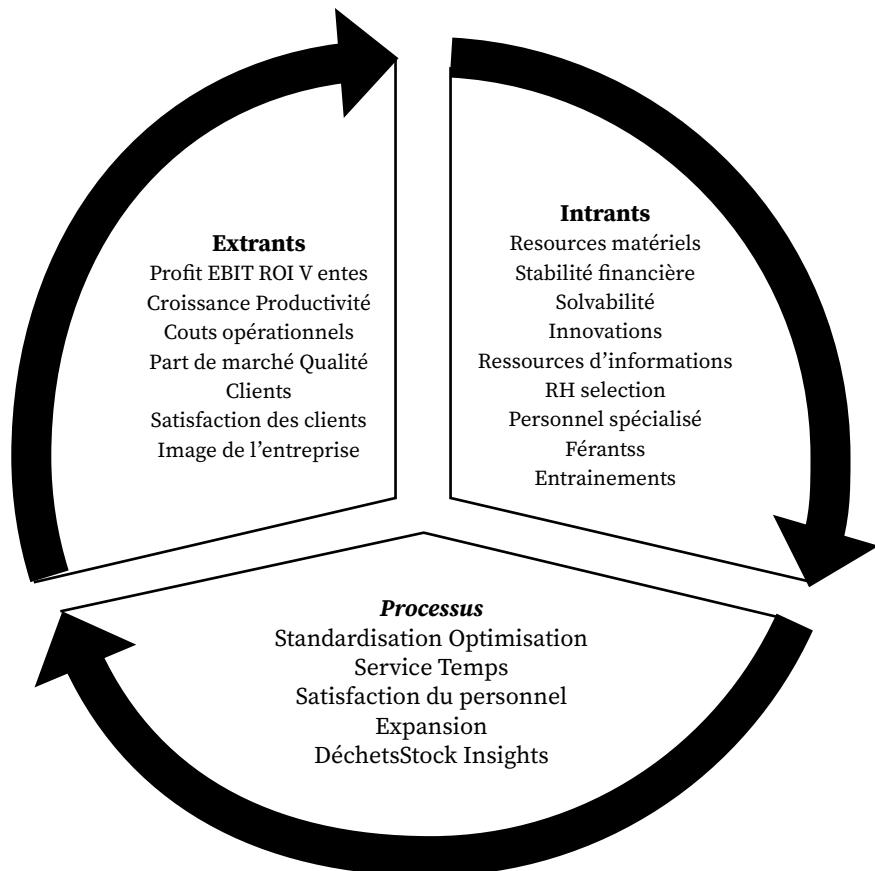
Les 'décisions programmées' sont appropriées et adaptées à des situations de prise de décisions pour des 'problèmes structurés'. Dans ces cas on sécurise la rationalité de la prise de décisions par: (i) l'élargissement de la base de données et la qualité des informations plus haute ce qui permet de s'assurer des ressources informatiques entrantes plus complètes, (ii) la réduction des biais et des limitations issus des divers styles de prise de décision cognitifs humains, (iii) l'augmentation de la rapidité de la prise de décision, (iv) le passage d'un contexte de prise de décision de type risqué à un contexte de prise de décision plutôt sûr, en optimisant la prise de décision. Globalement, ce type de décisions qui sont routinières et standards n'exige pas une solution neuve et implique les gérants de niveau moyen de l'entreprise.

Il nous semble inutile d'argumenter à quel point l'ensemble des facteurs est difficile à obtenir sur une base quotidienne pour la prise de décisions par tout un chacun des managers des points de ventes multiples d'une chaîne, dispersés sur la scène nationale et les marchés internationaux gérant une asymétrie d'informations différente selon le contexte des affaires respectif sans pourtant prendre en compte le niveau différent de compétences, d'études, d'expériences et même de préférences et de confidence en soi lors d'un processus de responsabilisation pour la vente et la satisfaction des clients de demain.

De même, dans les sciences de gestion, les approches d'évaluation de l'efficacité sont diverses et restent toujours un choix de management et un

défi pour les gestionnaires. Fondée sur le système de transformation classique des affaires, une méthode largement connue et répandue est celle basée sur les performances aux étapes ‘entrants-processus-extrants’, autrement dit par performances des ressources, des processus internes et des objectifs. Traditionnellement, les indicateurs couramment utilisés en ce qui concerne l’approche par les objectifs restent la rentabilité, la croissance, la part de marché, la responsabilité sociale, la richesse (bien-être) du personnel, la qualité des produits et des services, la R & D, la diversification, la stabilité financière et le développement de la gestion (Daft, 2001). L’efficacité économique et la productivité élevée indiquent la santé des processus opérationnels internes de l’organisation, mesurée aussi par la satisfaction du personnel. Le management est constamment sollicité à découvrir, attirer et intégrer des ressources précieuses, d’optimiser les processus des affaires, ce qui est apposé sur les capacités de gestion, permettant de surveiller et d’analyser d’une manière permanente l’environnement des affaires pour tirer parti des changements et des tendances, et les connaissances pour poursuivre une excellence organisationnelle. Un management axé sur la technologie et l’IA tire des avantages importants de l’accroissement des connaissances et la rationalité et de l’abaissement de l’instabilité émotionnelle, de la diminution des activités de routine et des emplois insatisfaisants qui s’ensuivent, de la résolution de problèmes spécifiques, massifs et complexes et du renforcement des capacités gestionnaires et organisationnelles. Les résultats d’un tel management vont au-delà de l’optimisation des coûts vers l’accumulation des effets d’économies d’échelle et d’efficacité opérationnelle, mais aussi en ressortent des meilleurs ‘*insights*’ pour le développement et l’excellence, et une confiance augmentée pour des expansions sur de nouveaux marchés.

Figure 4. Modèle de valeur d'affaires général pour le commerce de détail



Source : Basé sur [Hadjitchoneva, 2019].

En considérant ces indicateurs traditionnellement utilisés dans la gestion pour mesurer les performances et l'efficacité de l'entreprise, et à la base du modèle de valeur d'affaires général construit pour l'industrie financière (Hadjitchoneva, 2019), nous développons un modèle de valeur d'affaires général pour le commerce de détail (Figure 4).

Ce modèle de valeur d'affaires général peut être appliqué dans des entreprises de l'industrie de confiserie, mais aussi plus largement dans le commerce de détail. Il pourrait être pertinent pour d'autres secteurs aussi après certaines modifications respectives.

3. Une étude de cas : la production et la vente au détail de pâtisseries et de gâteaux

Dans le cadre de la recherche présente nous faisons une étude de la plus grande chaîne de pâtisseries et de gâteaux de l'industrie de la confiserie en Bulgarie. Le modèle d'affaires de la chaîne est construit autour de l'offre de produits de haute qualité, préparés manuellement sans agents conservateurs avec une durée de conservation de 3 jours. La création de l'assortiment de pâtisseries et de gâteaux est centralisée, ainsi que la production et la distribution. La fabrique de production est située dans la capitale du pays. La méthode d'organisation des processus exige que tous les soirs, les commandes de livraisons soient passées à l'atelier de production par les gérants des pointes de vente. Le lendemain matin, la production est livrée dans les pâtisseries.

Fondée en 1993 et étant une marque commerciale reconnaissable et forte sur le marché local, la société distribue sa gamme de produits de la confiserie dans ses propres points de vente où par le mécanisme de la franchise (le réseau de franchise compte 25 confiseries au total, le système de franchise est localisé en Bulgarie). Actuellement, la taille de la chaîne de confiserie s'élève à 48 points de vente : 38 pâtisseries sur le marché Bulgare et dix sur le marché Roumain.

Poursuivant ses stratégies d'expansion sur le marché local, dès 2015, la chaîne fait son entrée réussite et stable sur le marché voisin. De nouveaux points de vente sont ouverts en Bulgarie, y compris des franchises. Dix nouvelles pâtisseries voient le jour dans la capitale Roumaine, les chiffres d'affaires desquelles augmentent chaque mois. Prenant en compte l'étroitesse du marché local et les différences nationales permettant la diminution des coûts, les ambitions de la chaîne de pâtisseries pour l'accès à de nouveaux marchés et de nouveaux clients vont plus loin. Elles comprennent l'ouverture jusqu'à 40 pâtisseries sur le marché voisin. D'autres possibilités d'internationalisation des affaires sont recherchées en permanence. De tels marchés perspectifs peuvent bien être ceux de Paris, Barcelone, Londres et d'autres capitales européennes, étant des objectifs de planification dès 2019. Une stratégie pareille permettra à l'entreprise de diversifier le risque géographique (Leroy, 2017). Pourtant, c'est un long processus d'analyses des environnements d'affaires divers, de collecte des ressources nécessaires, mais aussi d'adaptation aux modes et goûts de consommation locale. Des aspects critiques concernent le recrutement, la sélection, le training et le roulement du personnel. L'expérience de l'entreprise

étudiée de son expansion sur le marché roumain confirme pleinement ces raisonnements. D'autant plus que les ressources humaines sont les ressources les plus chères dans cette industrie. Ces difficultés l'emmènent à adopter des structures organisationnelles épargnant les positions des gérants et nommant à leurs places des surveillants avec des responsabilités et des compétences limitées. Cette nouvelle organisation facilite le processus de recrutement (plus grand nombre de cadres disponibles sur le marché de travail, moins de compétences spécifiques exigées, salaires plus bas) ce qui diminue les coûts opérationnels dans chaque point de vente.

Depuis 2016 les revenus de la chaîne de pâtisseries augmentent avec un rythme croissant, à savoir 5-10 % en 2017, 5-8 % en 2018, plus de 10 % en 2019. Les ventes de l'entreprise atteignent des niveaux de 50 à 100 % de plus que ceux de ses concurrents. L'export pour le marché roumain atteint 15 % de la production totale en 2019.

La question qui se pose pour les approches, les outils, les instruments, les mécanismes, les investissements de la société est la suivante: dans quels domaines sont-ils faits pour soutenir un tel développement des affaires?

Premièrement, le leadership de l'entreprise est orienté pro activement vers la découverte de bonnes stratégies de développement, vers les technologies émergentes et les innovations. La culture technologique est encouragée et renforcée les dernières années en même temps que l'entreprise reste concentrée sur son métier fondamental. Les technologies sont considérées non pas comme une fin en soi mais comme des outils et des instruments. Pourtant, la confiance en elles est pleine. La stratégie consiste en la simplification; tout doit se passer de la manière la plus simple. Dans l'industrie de confiserie les processus d'affaires sont uniformes, souvent pas appropriés ou attractifs pour le personnel; du coup, ils peuvent être remplacés et exécutés par des machines sous une supervision humaine.

Deuxièmement, en poursuivant ses objectifs organisationnels de facilitation et d'optimisation des processus d'affaires, l'entreprise développe sa structure informatique et adopte de multiples technologies; d'ailleurs, une activité très développée depuis 2015. Cela la positionne actuellement en tant qu'un pionnier dans l'industrie de la confiserie Bulgare et pas seulement. En 1998, un système informatique pour la gestion des commandes des produits fonctionne déjà. En 2015, le management investit dans les technologies d'intelligence artificielle pour automatiser les processus d'affaires, améliorer

la prise de décisions au quotidien par les gérants des pâtisseries et rendre les prévisions plus précises. L'entreprise est présente en ligne avec une plateforme de vente et de livraison de pâtisseries et de gâteaux. En 2019, un plan de consolidation des systèmes informatiques (les systèmes ERP, HRM et d'autres) est en exécution pour les intégrer dans un système informatique unique de management, intégrer les processus de la fabrique de production et des points de vente; des applications spécialisées pour la gestion des livraisons et la traçabilité des circuits des livraisons, ainsi qu'un système de loyauté des clients en liaison avec les activités de marketing sont conçus et sont en phase de développement.

Troisièmement, l'adoption des technologies d'IA influence largement les performances de l'entreprise, encourage son développement et son internalisation, et améliore l'efficacité et les résultats économiques. L'entreprise investit dans un service spécialisé extérieur 'AI en tant que service' fournit automatiquement au quotidien 365 jours/an. La technologie d'IA utilisée est basée sur les techniques de l'apprentissage machine ('machine learning'), un outil modélisé mathématiquement, admettant des algorithmes d'auto-apprentissage. La technologie se perfectionne avec le temps sur la base de l'accumulation de plus en plus de données à analyser. Cette approche permet à la société de tirer profit des technologies émergentes de pointe sans pour autant se disperser hors de sa spécialisation et son métier de base, et sans investissements supplémentaires dans des ressources humaines possédant des compétences spécifiques approfondies, telles les scientifiques et les experts en sciences informatiques et mathématiques.

Le mécanisme entier est adapté à la logique du métier, aux besoins et aux exigences de l'entreprise et des règles d'affaires. Il identifie et tire des enseignements de modèles de grands volumes de données, couvrant de nombreuses sources disparates comme les transactions précédentes, les prévisions météorologiques, les comportements d'achat, les comportements d'achat saisonniers. Ainsi, des données historiques et des données ouvertes sont mobilisées telles que 17 paramètres de temps, historiques et prévisions à 14 jours, des déviations spécifiques comme les vacances, les jours fériés et autres, des contraintes et des exigences commerciales, notamment des spécificités d'affaires comme la quantité maximale possible à produire d'un nouveau produit à introduire prochainement au marché.

L'instrument d'application de l'IA étudiée concerne le domaine de la prise de décisions au niveau du management opérationnel dans l'entreprise pour les problèmes structurés, de routines et quotidiens, des situations habituelles qui exigent une prise de décisions répétitive et standard. C'est un outil d'automatisation des processus des affaires de prise de décisions des gérants des points de ventes et d'aide à prévoir la demande avec un minimum de pourcentage de déchets. Donc, c'est un instrument de décisions programmées qui exclue l'élément subjectif et l'intervention humaine jusqu'à 100 % (le cas en Roumanie). En améliorant la précision des prévisions, l'IA aide à mieux anticiper les attentes et les préférences des consommateurs. Aussi, par l'application de l'IA on assure l'appui pour l'expansion rapide dans des conditions de pénurie de cadres, des managers peu expérimentés et peu compétents pour planifier à haut niveau de risque.

L'introduction des technologies d'IA dans l'entreprise passe par un processus consistant en (i) formulation des problèmes d'affaires et précision des objectifs ('*business case*'), (ii) conception et '*design*' de l'outil spécifique et spécialisé, et développement, (iii) implémentation et extension, et (iv) suivi et amélioration (refinement). Par l'IA on cherche à résoudre deux problèmes d'affaires essentiels, formulés clairement au préalable par le management de l'entreprise : (i) faire des prévisions plus précises et fiables pour les ventes de gâteaux et de pâtisseries du jour au jour, et respectivement améliorer la planification de la production, et (ii) ouvrir de nouveaux emplacements rapidement et facilement, afin de permettre la réalisation d'avantages concurrentiels plus forts.

Parmi les avantages de l'IA appliquée on identifie la précision et la fiabilité, la rapidité et la prise de décisions en temps réel, l'économie, la facilité et l'accessibilité, favorisant la vitesse et l'efficacité d'expansion et l'entrée sur de nouveaux marchés sans pour autant compter sur le facteur humain et des capacités spécifiques.

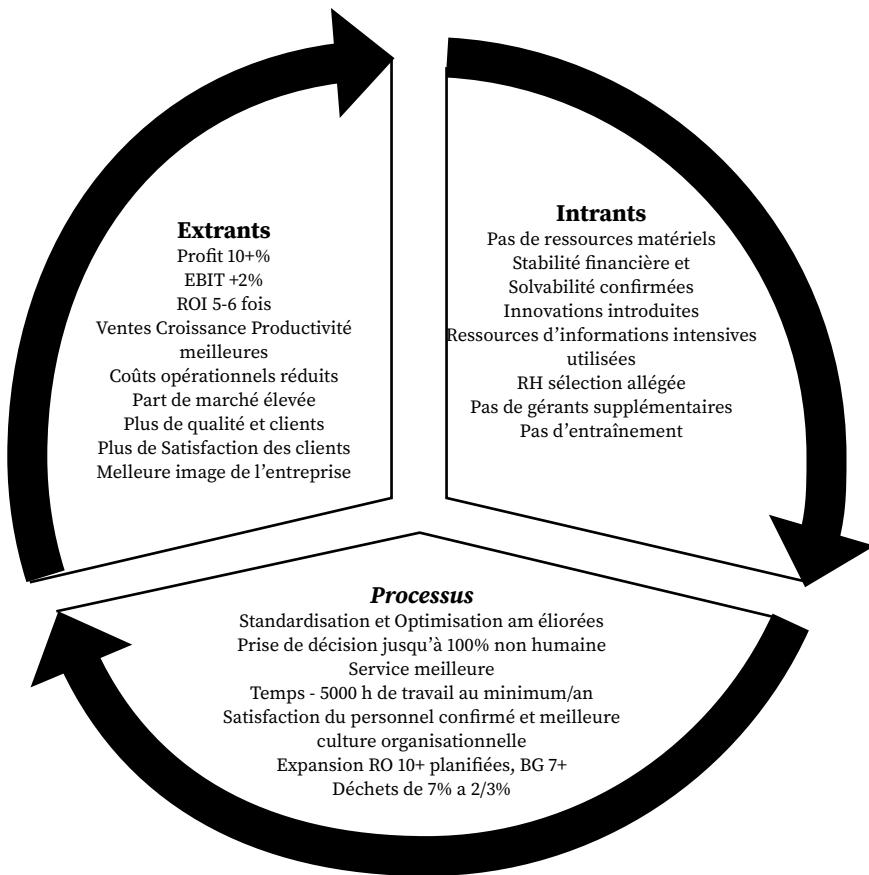
Le gain de temps est d'au moins 5000 h/an pour la prise de décisions au quotidien du management au niveau moyen alors que pour l'outil d'IA ce sont quelques minutes de calcul par jour pour tous les points de vente suivis. Par conséquent, ces heures libérées sont utilisées pour des activités plus favorables aux affaires, où les ressources humaines sont plus productives et meilleures que la machine. Le travail est plus agréable pour les managers sans commandes (les prévisions quotidiennes) qui sont des sources de stress et de

frustration. Cette approche a un effet ‘hygiénique’ et affecte positivement la culture organisationnelle, la dynamique, l’environnement de la société. La précision des prévisions est beaucoup plus élevée et la solution utilisée est facile à mettre en œuvre et à utiliser par le personnel sans pourtant nécessiter des compétences spécifiques et d’entraînement spécialisé. Cela est valide même dans les situations d’ouverture de points de vente nouveaux lorsqu’il n’y a pas de données accumulées historiques à modéliser, et pourtant l’intelligence artificielle est toujours préférable à la solution humaine.

La réduction des niveaux de déchets dans les points de vente tombe de 7 % à 2-3 %, notamment jusqu’à 2 % en Bulgarie et un peu plus en Roumanie où la durabilité des gâteaux est de 30 % inférieure et où il est nécessaire d’effectuer de doubles prévisions (des prévisions sur prévisions compte tenu de la distance et du temps de livraison), parallèlement sans un minimum de pertes de profits (haute satisfaction des clients) et une ‘scalability’ des affaires. A la troisième année de l’introduction de l’instrument, le ROI est de 5-6 fois surpassé. L’EBIT est calculé à 2 % de croissance.

Les résultats de l’application de l’IA sur les performances et l’efficacité de la société sont systématisés dans un modèle de valeur d’affaires spécifique la production et la vente au détail de pâtisseries (Figure 5).

Figure 5. Modèle de valeur d'affaires spécifique pour le commerce de détail de pâtisseries



Source : Élaboration propre.

Certainement, les résultats économiques de l'entreprise sont meilleurs, mais on découvre aussi l'impact écologique et durable venant de l'optimisation de l'utilisation des ressources, la réduction des déchets alimentaires, les effets négatifs de l'activité commerciale et d'autres.

Pourtant, ces résultats sont réalisés dans les conditions d'une implémentation partielle dans la chaîne. L'IA est utilisée dans tous les points de vente en Roumanie dès le début de leur fonctionnement, tandis qu'en Bulgarie ce n'est pas le cas. Un tel mécanisme innovant est accepté plus difficilement dans des contextes de systèmes, de structures et de cultures organisationnels établis depuis des années, même si, en comparant directement les résultats des

points de vente utilisant l'IA avec ceux qui comptent sur la prise de décisions humaine, on constate une différence des résultats évidente : (i) 50 % de plus de déchets dans les points de vente sans l'IA, (ii) 35 % plus souvent sans assortiment disponible dans les points de vente sans l'IA, (iii) sans « événement catastrophique » dans les points de vente appliquant l'IA. Un événement catastrophique se produit quand on approvisionne plus ('overstock') qu'il est nécessaire, ce qui inflige un niveau de gaspillages plus élevé ou bien quand on approvisionne moins ('understock/stock outage') ce qui mène aux avantages perdus ou manqués. De 5 à 15 événements catastrophiques surviennent lors de 300 commandes et plus par an et par gérant. Si les managers sont plus optimistes et surestiment les commandes pour un jour férié, ça résulte en 450 événements catastrophiques pour 45 points de vente. Ce n'est pas le cas avec l'utilisation de l'intelligence artificielle. Bien que le pourcentage des déchets puisse augmenter ou les points de vente rester sans gâteaux, il n'y a pas d'erreur de 5 à 10 %, tandis que les erreurs de l'homme peuvent être des fois plus importantes. Depuis l'introduction d'IA, il n'est jamais arrivé une situation de gaspillages monstrueux ou bien de manque de marchandises dans les points de vente en Roumanie où les décisions sont prises 100% sans interventions humaines.

En concluant, nous considérons que le modèle de valeur d'affaires spécifique visualisant l'impact de la mise en œuvre avec succès des technologies émergentes et particulièrement d'IA pour de meilleures prévisions et prises de décisions dans une entreprise de l'industrie de confiserie peut être utilisé en tant que modèle de référence sur une étendue plus élargie dans le commerce de détail.

Conclusion et recommandations

Les entreprises dans le monde entier ont compris le pouvoir impressionnant et la commercialisation des données sur les consommateurs (Schwab, 2016). Les données historiques générées par les entreprises sont une des ressources informatiques puissantes qui approvisionne l'IA pour qu'elle aide les entreprises à s'adapter et à maîtriser un environnement des affaires de plus en plus dynamique. La société étudiée comprend la valeur de ses données historiques et les utilise pour le développement des affaires et ses stratégies concurrentielles.

Un impact direct de l'innovation appliquée est l'amélioration soulignée des performances organisationnelles globales de l'entreprise et de l'efficacité (les effets qualitatives et quantitatives), la réduction des coûts opérationnels, la réduction des coûts de prévisions, la réduction des niveaux des déchets, le gain de temps et l'amélioration de la prise de décisions, plus de certitude et une précision et fiabilité élevées des prévisions, la meilleure satisfaction des clients et du personnel, la facilitation des processus de la gestion des ressources humaines.

L'instrument d'IA est une solution facile à mettre en œuvre et à utiliser. Les avantages sont combinés dans un seul module, servant à la fois d'outil de prévision et d'outil de commande dans la société. L'outil de prévision revêt une importance considérable pour l'agrandissement du réseau de points de vente nouvellement ouverts et l'internalisation de la chaîne.

Assurément, nous trouvons une approche managériale empreinte de concentration sur le métier de base, d'adaptabilité et de flexibilité dans un environnement des affaires concurrentiel exigeant, de plus dans un secteur qui adhère encore très peu aux technologies émergentes. Le passage d'un environnement d'affaires plus risqué et incertain vers plus de certitude et moins de risque s'effectue. La prise de décisions est sécurisée et de plus haute qualité grâce à l'extension de la base de connaissances comme une ressource informatique, intégrant une meilleure rationalité et une confiance pour l'expansion rapide et une prise d'un plus grand part du marché.

Un défi majeur pour l'entreprise étudiée de l'industrie de confiserie est le facteur humain et justement « *les difficultés d'intégrer les projets cognitifs dans les processus et systèmes existants* », un défi reconnu le plus important par d'autres chercheurs aussi (Davenport & Ronanki, 2018 : 33). En d'autres termes, faire que le personnel s'habitue à travailler avec les technologies. Un autre défi, ce sont les nouvelles réalités et attentes en matière de collaboration et communication avec des partenaires technologiques.

Les perspectives de l'entreprise par rapport de l'IA portent sur plusieurs projets, tels que l'automatisation de la gestion des livraisons par application avec un suivi des chauffeurs et leur efficacité, les analyses approfondies des appels des agents de vente et leurs résultats, le nouveau centre d'appel avec des services plus flexibles et des livraisons plus rapides pour une meilleure satisfaction des clients, l'automatisation entière des processus, et d'autres.

Les détaillants connaissent les clients de plus en plus et satisfont leur besoin avant même que le besoin lui-même ne soit signalé. De nouvelles étapes et voies s'ouvrent à l'exemple des détaillants '*digital native*' en utilisant l'IA pour prévoir les tendances sur les marchés, optimiser l'entreposage et la logistique, fixer les prix et personnaliser les promotions, optimiser la gamme et les prix des produits (McKinsey, 2017). Aussi, la vente basée sur '*insights*', comprenant des promotions personnalisées, un assortiment optimisé et des affichages personnalisés, pourrait augmenter les ventes de 1 à 5 %. En ligne, ce type de personnalisation, associé à une tarification dynamique, peut entraîner une croissance des ventes de 30 %. Le déploiement de balises électroniques dans les magasins pour collecter des données sur les comportements des clients et les habitudes d'achat, et l'utilisation d'algorithmes d'apprentissage automatique pour déterminer les promotions personnalisées à envoyer aux clients lorsqu'ils effectuent des achats peuvent être mis en œuvre. En magasin, les assistants virtuels peuvent identifier les clients réguliers à l'aide de la reconnaissance faciale, analyser l'historique de leurs achats pour faire des suggestions et communiquer de manière conversationnelle en utilisant le langage naturel. (McKinsey 2017 : 43-44).

De même, l'étude présente propose un modèle (système) de valeur d'affaires général pour le secteur des détaillants et l'industrie de la confiserie, ainsi qu'un modèle de valeur d'affaires spécifique de référence pour les effets de la mise en œuvre de l'IA dans l'industrie de la confiserie, tous les deux à utiliser et adapter selon les spécificités des affaires et des technologies appliquées.

Donc, dans une conjoncture où les investissements immatériels augmentent d'une vitesse plus grande que les investissements matériels et les entreprises orientées vers les connaissances, les gagnants du marché les plus compétitifs seront les entreprises qui ont plus de connaissances et les utilisent d'une manière intelligente.

Est-ce que vingt ans après, ces études de cas de mise en œuvre des technologies d'intelligence artificielle dans la pratique des affaires pour les prévisions et la prise de décisions démontrent d'une manière convaincante que le monde s'approche au 'future brillant' (Pomerol, 1997) ? Notre réponse est positive.

Bibliographie

- A4E Analytics for Everyone Homepage. (2019). <https://www.a4everyone.com>. [en ligne] [26.03.2019].
- Daft R. (2001). *Essentials of Organization Theory & Design*. 2nd edn. South-Western College Publishing.
- Davenport T. & Ronanki R. (2018). *L'intelligence artificielle dans le monde réel : Ne visez pas la lune trop vite*. In: Harvard Business Revue. Juin-Juillet. 28-37.
- Gartner IT Glossary. <https://www.gartner.com/it-glossary/artificial-intelligence>. [en ligne] [19.06.2019].
- Gibilisco S. (eds.). (1994). *The McGraw-Hill illustrated encyclopedia of robotics and artificial intelligence*. NY: TAB Books.
- Hadjitchoneva J. (2019). *Efficient Automation of Decision-making Processes in Financial Industry: Case Study and Generalised Model*. [en ligne] Available at <http://ceur-ws.org/>
- Laudon K., Laudon J. (2004). *Management Information Systems: Managing the Digital Firm*. 11th edn. Pearson, NJ.
- Leroy F. (2017). *Les stratégies de l'entreprise*. 5^{ème} éd. Malakoff : Dunod.
- McKinsey Global Institute. (2017). *Artificial Intelligence: The Next Digital Frontier?* [en ligne] Available at www.mckinsey.com/mgi [11.05.2019].
- McKinsey & Company (2019). *The rise of Digital Challengers: How digitalization can become the new growth engine for Bulgaria and Central and Eastern Europe (CEE)*. [en ligne] Available at https://digitalchallengers.mckinsey.com/files/McKinsey_Digital%20Challengers_Perspective_on_Bulgaria_online.pdf [02.04.2019].
- Perkin N., Abraham P. (2017). *Building the Agile business through digital transformation*. London: KoganPage.
- Pomerol J. (1997). *Artificial Intelligence and Human Decision Making*. In : European Journal of Operational Research. No 99. 3-25.
- Pomerol J. & Adam F. (2008). *Understanding Human Decision Making: A Fundamental Step Towards Effective Intelligent Decision Support*. In : *Intelligence Decision Making: An AI-based Approach*. Berlin: Springer. 3-40.
- Schermerhorn J., Bachrach D. (2015). *Introduction to Management*. 13th edn. Wiley.
- Schwab K. (2016). *The Fourth Industrial Revolution*. Cologny: WEF.
- Simon H. (1960). *The New Science of Management Decision*. NY: Harper & Row.

- Simon H. (1977). *The New Science of Management Decision*. Prentice-Hall.
- Simon H. (1982a). *Models of Bounded Rationality: Economic Analysis and Public Policy*. The MIT Press.
- Simon H. (1982b). *Models of Bounded Rationality: Behavioral Economics and Business Organizations*. The MIT Press.
- Simon H. (1997). *Models of Bounded Rationality: Empirically Grounded Economic Reason*. The MIT Press.

Nizar HARIRI

Université Saint Joseph de Beyrouth, Liban
Faculté de Sciences économiques
nizar.hariri@usj.edu.lb

Racquel ANTOUN

Université Saint Joseph de Beyrouth, Faculté de Sciences économiques

Sarah HAYKAL

Université Saint Joseph de Beyrouth, Faculté de Sciences économiques

LA RHETORIQUE NATIONALISTE DANS LE DISCOURS DE LA BANQUE MONDIALE: DECONSTRUIRE QUELQUES MYTHES SUR LE TRAVAIL DES REFUGIES SYRIENS AU LIBAN

RÉSUMÉ: Depuis le début de la guerre en Syrie, le Liban accueille une population de plus d'un million de réfugiés syriens, dont l'intégration sur le marché du travail et de l'emploi a exacerbé la peur d'une main d'œuvre étrangère, abondante et bon marché. Certes, ces inquiétudes nationalistes semblent aujourd'hui coloniser l'espace du débat, au Liban comme ailleurs. Mais ce qui semble particulièrement marquant ici, c'est que cette rhétorique nationaliste soit d'abord avancée par la Banque Mondiale elle-même, une des instances de régulation de la mondialisation, avant d'être reprise par les voix nationales ou locales. Les arguments économiques jouent un rôle central dans ces débats sur le travail des réfugiés, dans un contexte d'inflation des chiffres et d'instrumentalisation des projections économiques. Néanmoins, un examen critique de ces arguments et chiffres est nécessaire s'il faut démythifier certains discours idéologiques concernant le travail des réfugiés. A travers une triangulation des données de la Banque mondiale, du UNHCR et du BIT, cet article propose de déconstruire les arguments du discours nationaliste, tâche d'autant plus difficile qu'elle se heurte d'emblée à des pratiques institutionnelles et discursives bien ancrées dans l'espace du débat.

MOTS CLÉS: Réfugiés syriens, Liban, Marché du travail et de l'emploi, Travailleurs étrangers, Migration, Stratification ethnique et raciale, Economie du travail.

JEL CLASSIFICATION: J15, J21, J47, J61.

NATIONALISTIC RHETORIC IN THE DISCOURSE OF THE WORLD BANK: DECONSTRUCTING SOME MYTHS REGARDING SYRIAN REFUGEES LABOUR IN LEBANON

ABSTRACT: Since the beginning of the war in Syria, Lebanon has hosted more than one million refugees. Their integration in its labour market has generated a lot of fears from a cheap and abundant foreign labour force. Surely these nationalistic fears are not specific to Lebanon, since they are colonizing the public debate all over the world. But what is particularly striking in the Lebanese case, is that this nationalistic rhetoric is defended by the World Bank itself, one of the major regulating institution of economic globalization, before being reiterated by national and local voices. Economics plays a major role in these debates, when inflated numbers regarding the refugees labour are instrumented in order to legitimize discriminatory policies. Yet, a critical reading of these numbers and figures is still lacking. Through a triangulation of data from UNHCR, ILO and the World Bank, this paper aims at deconstructing the arguments of the nationalistic discourse, an uneasy task that goes against dominant institutional and discursive practices that are structuring the public debate.

KEYWORDS: Syrian Refugees, Lebanon, Labour market, Foreign workers, Migration, ethnic and racial stratification, Labour economics.

Introduction

“Il est remarquable qu’un conflit n’ait pas encore éclaté entre les réfugiés syriens et le peuple libanais, mais je peux déjà entendre certains propos furieux de la population libanaise qui se demande pourquoi elle a été laissée de côté”.

Jim Yong Kim, président de la Banque mondiale, juin 2014

Depuis le début de la guerre civile en Syrie en mars 2011, le Liban accueille une population de plus d'un million de réfugiés syriens (UNHCR, 2018), qui vient s'ajouter à une importante population de travailleurs immigrés et réfugiés, historiquement intégrée dans son marché de travail (Longuenesse, Tabar, 2014). Aux côtés des réfugiés inscrits auprès des Nations Unis, on compte également sur le territoire libanais un grand nombre de Syriens non enregistrés. Les

autorités libanaises estiment que leur nombre varie entre 500 000 et 600 000, et que le nombre total de citoyens syriens vivant sur le sol libanais varie entre 1,5 et 1,7 millions (LCRP, 2018). Dans un pays qui compte 4 millions d'habitants, accueillant le plus grand nombre de réfugiés par habitant au monde (UNHCR, 2018), le choc de la main d'œuvre syrienne est rapidement devenu un sujet récurrent dans les débats médiatiques, politiques et académiques.

L'afflux des réfugiés syriens, puis iraquiens, a immédiatement exacerbé la peur de la concurrence d'une main d'œuvre étrangère, abondante et bon marché. Ces inquiétudes nationalistes tendent à coloniser l'espace du débat, en s'appuyant sur une rhétorique économique implacable, étayée par les chiffres et les statistiques des différentes organisations internationales (ESCWA, 2013 ; Banque Mondiale, 2013 ; FMI, 2017). Sous leurs multiples formes, les inquiétudes nationalistes peuvent se résumer en une seule question : comment le marché du travail libanais pourrait-il absorber le choc d'un million de réfugiés, dont 40% sont en âge de travailler ?

Certes, un ensemble d'acteurs locaux et internationaux, concernés avant tout par des préoccupations d'ordre humanitaire, rappellent que le travail des réfugiés est un droit consacré par les conventions internationales (Centre Libanais des Droits Humains, 2013, 2016). Néanmoins, l'invocation des droits de l'homme, inaliénables par principe, et les soucis humanitaires fondées sur des justifications morales ou des conventions internationales, se heurtent d'emblée à des discours contestataires qui s'opposent au travail des réfugiés. En référence aux études et chiffres de la Banque Mondiale, les acteurs locaux affirment que la crise des réfugiés aurait déjà conduit à une hausse du chômage, à une baisse des salaires et à une détérioration des conditions de travail et des conditions de vie pour les travailleurs libanais (LCPS, 2013, 2016). On estime ainsi que la crise des réfugiés entraîne un dumping social, une forme de concurrence déloyale sur le marché de l'emploi, quand les travailleurs syriens acceptent des niveaux de salaires plus faibles. Le taux de chômage aurait ainsi doublé pour les libanais, et l'entrée de quelques 400 000 travailleurs syriens sur le marché aurait déjà évincé au moins 250 000 travailleurs libanais (Blominvest, 2018).

Certes, ces inquiétudes nationalistes ne sont pas propres au Liban, puisqu'elles sont récurrentes dans tout débat sur les migrations, qu'elles soient volontaires ou forcées. Partout dans le monde, une rhétorique économique nationaliste, fondée sur les principes de la souveraineté nationale et du droit de l'Etat, vient étayer ces mouvements de contestation du travail des étrangers (Beck,

2006). Cependant, ce qui semble particulièrement marquant au Liban, c'est que cette rhétorique nationaliste soit d'abord avancée par la Banque Mondiale elle-même, une des instances de régulation de la mondialisation, avant d'être reprise par les voix nationales ou locales.

Brandissant la menace que constitue le travailleur-réfugié pour les travailleurs nationaux, le rapport de 2013 de la Banque mondiale, qui dépeint un scénario catastrophique pour le Liban (Banque Mondiale, 2013), reste aujourd'hui le document de référence de toutes les études d'impact, alors même que les projections économiques qu'il avançait sont hautement contestables. Plus généralement, l'analyse économique joue un rôle central dans les débats publics autour des réfugiés syriens au Liban, dans un contexte d'inflation des chiffres et, ironiquement, dans un pays où le dernier recensement officiel de la population date de 1932, et où la dernière enquête nationale sur le marché du travail date de 2009, donc d'avant la crise des réfugiés syriens.

Démystifier certains de ces chiffres, dans l'espoir de déconstruire les arguments de ce discours nationaliste, n'est donc pas une tâche facile, car elle s'oppose d'emblée à des pratiques institutionnelles et discursives bien ancrées dans l'espace du débat. Néanmoins, un examen critique de ces arguments et chiffres est nécessaire, non seulement parce qu'ils nous semblent largement exagérés, mais surtout parce qu'ils servent une idéologie dominante qui légitimise les pratiques discriminatoires à l'encontre des travailleurs syriens tout en cachant insidieusement, aux yeux des citoyens libanais, les défis les plus importants de leur économie politique.

Certes, il ne s'agit pas pour nous de nier que la crise des réfugiés constitue un facteur de risque pour l'économie libanaise, dans un contexte de fragilisation croissante de son secteur privé, de saturation des capacités de son marché du travail, et de dégradation sans précédent des infrastructures publiques. Toutefois, ce qu'on souhaite contester, c'est que les politiques discriminatoires à l'égard des réfugiés soient elles-mêmes fondées sur un ensemble d'informations hasardeuses sur le marché du travail au Liban et sur des chiffres qui manquent souvent de fondements, même s'ils sont avancés ou appuyés par les plus grandes autorités internationales.

Ainsi, après une brève présentation des mouvements migratoires au Liban, nous proposons de dresser un état des lieux du marché du travail et de l'emploi au Liban, à travers une triangulation des données de la Banque Mondiale, du Haut-Commissariat des réfugiés (UNHCR) et du Bureau International du Travail

(BIT). En confrontant les différentes sources d'information, nous essayerons d'évaluer l'impact de la main d'œuvre syrienne en la replaçant dans le contexte actuel d'une segmentation croissante du marché du travail, et dans un cadre de stratification ethnique et raciale de l'emploi.

1. Bref historique des mouvements migratoires au Liban

Depuis la constitution du Grand Liban en 1920, le Liban a connu des vagues successives de mouvements migratoires entrants et sortants. Avec la France comme pays mandataire, le Liban accueille dans les années 1920 les premières vagues de réfugiés arméniens, devenus aujourd'hui une composante principale du tissu social libanais et de la vie politique.

Datant de la même époque, la migration des travailleurs syriens vers le Liban a commencé avec le départ des paysans et des montagnards libanais et syriens vers les villes côtières (Chalcraft, 2009). A partir des années 1960, avec l'instabilité et les changements du régime politique en Syrie, le mouvement de migration vers le Liban a touché la classe entrepreneuriale syrienne, ainsi que celle des familles les plus fortunées, qui entretenaient déjà des rapports proches avec le Liban.

A côté de la migration économique des Syriens, le Liban accueille également une importante population de réfugiés palestiniens, arrivés au Liban lors de deux vagues: en 1948-1949 après la déclaration de l'Etat d'Israël, et en 1970-1971, fuyant la Jordanie après des conflits avec son Etat. Les réfugiés palestiniens sont regroupés dans camps officiels, et ont joué un rôle considérable dans l'éclatement de la guerre civile entre 1975 et 1990. Interdit d'exercer un grand nombre d'emploi, les travailleurs palestiniens ont été historiquement affectés au travail agricole et aux travaux de construction, compte tenu de l'exemption fait par le Code du travail à ces deux secteurs. Même si le Liban a pu compter à une époque une population de 500,000 réfugiés palestiniens, tout laisse croire que ce nombre est en diminution en raison d'un important flux de migration sortante durant et après la guerre civile, passant de 453,840 palestiniens enregistrés auprès de l'UNRWA à quelques 280,000 aujourd'hui, dont les deux tiers vivraient à l'intérieur des camps (UNRWA, 2011, 2018).

Le poids important des travailleurs étrangers, et notamment syriens, dans la population active au Liban n'est donc pas un phénomène nouveau. Bien avant la guerre civile, les travailleurs syriens étaient majoritaires dans les

secteurs demandeurs de main d'œuvre non qualifiée comme l'agriculture et la construction, mais aussi dans les services (hôtellerie, restauration), souvent sur une base saisonnière. Cette composition était certainement facilitée par l'abondance relative de la main d'œuvre syrienne, et par l'exception faite par le droit du travail à ces secteurs d'activité, l'article 7 du Code du travail précisant explicitement que l'agriculture, la construction et le travail domestique sont exempts de toutes les dispositions du Code.

Pendant la guerre civile de 1975 à 1990, le Liban connaît un important mouvement de flux sortants, tendance qui s'inverse immédiatement avec le début de la reconstruction d'après-guerre. Depuis les années 1990, le Liban accueille une importante population de réfugiés iraquiens, et de migrants économiques en provenance de l'Afrique de l'Est et de l'Asie du Sud, principalement des travailleuses domestiques et des personnels de nettoyage (Longuenesse, 2015). Aujourd'hui le Liban compte officiellement la présence de 150 000 travailleuses domestiques étrangères travaillant légalement avec un permis de séjour, sous un système de *kafala*, ou de mise sous tutelle (d'un sponsor libanais, généralement l'employeur ou le bureau de recrutement), dans des conditions de travail extrêmement difficiles, impliquant le plus souvent le travail forcé, l'absence de droits et parfois, l'absence de rémunération. En incluant l'importante population de travailleuses en situation irrégulière, les estimations du BIT vont jusqu'à postuler la présence de 220,000 travailleuses migrantes¹ sur le sol libanais (ILO, 2015).

¹ http://ilo.dataflow.com.lb/MDWs_report_final_full.pdf and <http://www.hrw.org/world-report/2013/country-chapters/lebanon?page=2>. Ou encore: http://www.ilo.org/beirut/publications/WCMS_325243/lang--en/index.htm.

Tableau 1. Les flux nets de migrations au Liban.

Année	Flux nets de migrations
1962	20 000
1967	-70 002
1972	-10 000
1977	-270 000
1982	-214 381
1987	-228 040
1992	90 000
1997	-29 428
2002	550 110
2007	183 370
2012	1 250 000
2017	-150 000

Source: World Bank data, 2018.

Aussi, l'économie libanaise affiche historiquement une forte dépendance à l'égard de la main d'œuvre étrangère, notamment dans un contexte où les travailleurs libanais, les moins et les plus qualifiés, alimentent en permanence des flux migrants sortants qui se sont accélérés avec la guerre civile et qui reconnaissent aujourd'hui une nouvelle vague de migration vers les pays du Golfe. Aujourd'hui, le Liban compte au moins sur la participation de 750 000 travailleurs étrangers (migrants et réfugiés) qui s'ajoute à une population active de 1,5 millions de travailleurs libanais, soit le tiers de la force de travail au Liban est assuré par les travailleurs migrants et réfugiés.

Tableau 2. Flux de migrations entrants et sortants au Liban, 1960-2010

Décennies	Flux nets de migrations entrants (+) et sortants (-)
1960-69	-39 528
1970-79	-276 248
1980-89	-433 869
1990-99	+76405
2000-10	+741 933

Source: ILO, 2015.

Dans ce panorama fragmenté de la force du travail au Liban, et compte tenu de la segmentation du marché du travail libanais, tant sur le plan ethnique, racial, que sur le plan de la classe sociale ou du genre, les travailleurs syriens occupent bien entendu une position à part, par leur nombre et par les liens historiques entre les deux pays. En 1994, le gouvernement de Rafiq Hariri avait signé avec son homologue syrien un accord bilatéral sur la main d'œuvre qui dispense les travailleurs syriens de contrats de travail ainsi que d'enregistrement à la sécurité sociale. Ils entrent avec un permis de séjour de 6 mois qu'ils renouvellent à chaque aller-retour dans leur pays.

Avec le début de la guerre en Syrie, l'Etat libanais a refusé d'accorder le statut de "réfugiés" aux populations syriennes, pour des raisons historiques (l'expérience des réfugiés Palestiniens) et juridiques (le Liban n'ayant pas ratifié les Conventions de Genève). Refusant également de voir s'installer des camps de réfugiés sur son territoire, l'Etat ne reconnaît aux Syriens que le statut de "déplacés". Aussi, le Liban est le seul pays limitrophe de la Syrie qui n'a pas constitué de camps officiels pour l'accueil des réfugiés. Ces derniers se distribuent donc sur tout le territoire libanais, dans 2 100 localités (UNHCR, 2018), soit en se regroupant dans des camps informels soit en s'intégrant au sein des localités les plus pauvres (notamment au Nord et à l'Est, dans les régions du Akkar et de la Bekaa), parmi les populations libanaises les plus vulnérables, souffrant des taux de pauvreté et de chômage les plus élevés (UNHCR, 2018).

2. Une rhétorique nationaliste dans le discours de la Banque Mondiale

L'évaluation de l'impact des réfugiés sur le marché du travail et de l'emploi au Liban semble avoir été l'objet d'un consensus, rapidement établi dès le début de la crise, faisant du réfugié syrien la cause principale de la hausse du chômage, de la stagnation de l'économie, et de la détérioration des conditions de vie des populations libanaises. La rhétorique dominante sur la force de travail syrienne au Liban se ramène à deux arguments :

- L'afflux d'un million de réfugiés conduit à une augmentation drastique de l'offre de travail, ce qui entraîne une hausse du taux de chômage pour les libanais, autrement dit les travailleurs syriens voleraient des emplois aux travailleurs libanais. Certains estiment ainsi que le taux de chômage a doublé pour les libanais, et que désormais l'entrée de quelques 400 000

travailleurs syriens sur le marché a déjà évincé au moins 250 000 travailleurs libanais.

→ L'intégration de la main-d'œuvre syrienne entraîne un dumping social, une forme déloyale de concurrence sur le marché de l'emploi, car les travailleurs syriens acceptent des niveaux de salaires plus faibles, ce qui conduirait à la baisse des salaires et à la détérioration des conditions de travail et des conditions de vie pour les travailleurs libanais.

En consultant la littérature existante, il apparaît rapidement que le rapport de 2013 de la Banque mondiale est le document de référence cité par la quasi-totalité des études d'impact. Selon ce rapport, le coût de la crise des réfugiés syriens avoisinerait les 7,5 milliards USD pour l'économie libanaise entre 2011 et 2014, principalement en raison d'une hausse du taux de chômage et de la baisse des salaires. Seulement pour 2013, le coût de la crise pour l'économie libanaise était estimé à 2,5 milliards de dollars américains, auxquels s'ajouteraient quelques 1,5 milliards de dollars de pertes pour le Trésor Public (Banque Mondiale, 2013). Le rapport de 2013 de la Banque mondiale a également estimé que les taux de chômage augmenteraient de 10 points (soit du double, de 10 % à 20 %), tandis que le LCPS estimait une augmentation de 12 points à court terme et de 25 points à long terme (LCPS, 2013).

Ces chiffres concordent avec les estimations avancées lors d'une série de conférences organisées par l'ESCWA en juillet 2013, quand la baisse des salaires était estimée à 14 %. A l'époque, l'ESCWA prévoyait que le taux de chômage pourrait augmenter à l'avenir de 9 % à 29 % pour les libanais, alors que le coût de la crise des réfugiés pour l'économie libanaise se chiffrerait à 20 % du PIB si les travailleurs syriens ne sont pas intégrés dans l'économie libanaise ou à 12 % s'ils le sont (ESCWA, 2013).

Inutile de s'attarder sur le bien-fondé de ces chiffres prévisionnels, il semble convenu pour tout le monde de reprendre aujourd'hui les anciennes projections de la Banque Mondiale comme des réalités historiques avérées. Aujourd'hui encore, ce rapport est cité partout, et on oublie que les chiffres qu'il avançait étaient purement spéculatifs, ayant une dimension prévisionnelle basée sur la construction d'un scénario le plus pessimiste possible. Le coût anticipé par la Banque Mondiale devient ainsi un coût réel.

Peu importe si la Banque Mondiale avait formulé son analyse sous forme de prévisions basées sur des hypothèses irréalistes (comme par exemple, un nombre de réfugiés de 1,7 millions, puisqu'à l'époque, quelques 50 000 réfugiés

entraient au Liban chaque mois). Peu importe si le rapport de la Banque Mondiale souffrait d'une faille majeure, celle de ne pas prendre en compte les rétroactions et externalités économiques positives de la crise des réfugiés, comme la hausse de la demande intérieure, et ses effets multiplicateurs sur la production, ou l'impact positif de l'aide internationale, ou encore le développement local des régions les plus défavorisées du pays. Peu importe enfin si la Banque mondiale a commencé à tempérer ses propres estimations dans ses rapports ultérieurs (Banque Mondiale, 2016 ; 2018), et que dans son rapport de 2016, la Banque Mondiale va jusqu'à estimer que les activités en lien avec les réfugiés syriens constituent désormais un levier important pour le niveau d'activité économique, et que *“plus récemment, la croissance a été stimulée par des activités économiques en lien avec les réfugiés syriens au Liban [...] avec un impact économique et des contributions positives, comme conséquences de la guerre en Syrie”* (Banque Mondiale, 2016).

Le rapport de 2013 reste pour autant un document de référence majeur dans les débats publics (et parfois scientifiques), on le cite presque partout. Ses estimations sont toujours reprises dans tous les documents successifs de la Banque mondiale, en maintenant une estimation de 300 000 chômeurs libanais évincés par la main d'œuvre syrienne.

Ainsi par exemple, on pourrait lire dans un rapport de 2016 du Sénat français une référence à ce même rapport de la Banque Mondiale, combinant les deux arguments de la hausse du chômage et du dumping social: *“Plusieurs observateurs relèvent, dans un contexte d'augmentation du taux de chômage (24% en 2015, 34% chez les jeunes), une mise en concurrence des réfugiés syriens et des Libanais sur le marché du travail, entraînant une pression à la baisse sur les salaires: un réfugié syrien homme peut être rémunéré 2 dollars par jour et une femme ou un adolescent 1 dollar par jour. Selon la Banque mondiale, l'afflux de réfugiés syriens, conjugué à l'incertitude dans la région, a annulé les gains économiques résultant de la baisse des cours du pétrole. La croissance annuelle s'est tassée de 2,9 points entre 2012 et 2014. Le nombre de Libanais pauvres a été majoré de 170 000 personnes, le taux de chômage étant doublé sur la même période”* (Sénat, 2016).

Dans une étude publiée par BLOMINVEST en juin 2018, largement médiatisée au Liban, le rapport de la Banque Mondiale est également cité comme la principale source d'information sur le marché du travail. Le taux de chômage du Liban aurait presque doublé après 2011 pour atteindre 20 %. La force de travail syrienne intégrée aujourd'hui au marché du travail au Liban compterait 384 000 travailleurs, dont 30 % à 35 % seraient au chômage.

L'étude de BLOMINVEST conclut que 270 000 Libanais ont déjà perdu leurs emplois et que le taux de chômage des jeunes a grimpé à 34%, tandis que les travailleurs syriens se partagent les emplois peu qualifiés dans le secteur des services. Ainsi, le rapport conclut que *“la solution idéale serait le retour des réfugiés à leur pays d'origine, alors que le gouvernement libanais devrait réformer et réguler le marché de travail, de telle sorte à protéger les travailleurs nationaux”* (BLOMINVEST, 2018).

Cette rhétorique est dangereuse car elle dresse un schéma dans lequel les populations syriennes les plus vulnérables rentreraient en compétition, voire en conflit, avec les populations libanaises, dans leur lutte pour les emplois ou pour l'aide internationale. Or, ce schéma s'appuie sur une hypothèse fallacieuse, selon laquelle il y aurait une substitution parfaite entre les deux populations, libanaise et syrienne: chaque emploi occupé par un Syrien serait un emploi en moins pour le Libanais, chaque dollar d'aide internationale encaissé par un Syrien serait un dollar en moins pour les Libanais². Ce schéma est très erroné, comme le montre bien une étude très sérieuse du FMI, qui explique que le marché de l'emploi au Liban a connu une expansion dans sa structure, quand l'augmentation de l'offre de travail conduit simultanément à une augmentation de la demande de travail, et pour les Syriens, et pour les Libanais (FMI, 2017). Plus important, cette hypothèse de la parfaite substituabilité entre les travailleurs syriens et libanais se heurte à la réalité d'une segmentation croissante du marché du travail au Liban, dans un contexte de stratification ethnique et raciale de l'emploi.

3. Substitution entre travailleurs libanais et syriens Vs. Stratification du marché du travail et de l'emploi

De toute évidence, les données démographiques de la population libanaise et l'état actuel du marché du travail au Liban contredisent clairement les estimations du rapport de 2013 de la Banque Mondiale. D'un côté, ce dernier ne tient pas compte de la baisse drastique du taux de fécondité conjoncturelle au Liban, qui avoisine son niveau dans les pays européens, faisant ainsi de la

² Cet argument est étayé par une déclaration complémentaire affirmant que les communautés d'accueil libanaises, tout en s'exposant à des vulnérabilités croissantes en raison de l'afflux des réfugiés, ne bénéficient que très faiblement de l'aide internationale et de l'action humanitaire, entièrement captées par les réfugiés eux-mêmes. Dans ce sens, les populations de réfugiés et les communautés d'accueil étant également en concurrence pour capter l'aide internationale, l'action humanitaire octroyée aux premiers évincé de son champ les bénéficiaires libanais.

population étrangère la principale source de croissance démographique au Liban dans les dernières décennies. De l'autre, il ne tient pas compte de la stratification du marché du travail qui limite la substituabilité entre travailleurs de différentes nationalités.

D'abord, la population libanaise possède des caractéristiques démographiques assez proches de celles des pays développés, avec une espérance de vie moyenne qui était de 5 ans inférieure à la moyenne des pays à hauts revenus, et qui devient aujourd'hui de 1 an supérieure à cette moyenne, passant de 70 ans en 1990, à la fin de la guerre civile, à 80 ans en 2012 (ILO, 2015). Si la population résidente au Liban passe de quelques 4 millions en 2003 à 6 millions en 2018, cette croissance démographique est principalement due à l'affluence des réfugiés et migrants. Dans un contexte de baisse drastique du taux de fécondité conjoncturelle au Liban, passant de 3 à 1,5 enfants par femme³, le BIT estime que les deux tiers de la croissance démographique au Liban, depuis l'année 2000, sont dus à la population étrangère (ILO, 2015).

Tableau 3. Population active et chômage des Libanais avant la crise

	2000	2010
Population totale	3 235 400	4 341 100
Population âgée de 15 ans et +	2 308 844	3 312 012
Population active	1 023 870	1 545 861
Employé	938 426	1 408 323
Au chômage	85 000	138 000
taux de chômage	8.3%	8.93%

Source: ILO, 2015.

Tableau 4. Population active et chômage des Syriens au Liban

	Réfugiés Syriens au Liban
Population totale	1 105 147
Population active	239 709
Employé	160 503
Au chômage	79 206
taux de chômage	33.04%

Source: ILO, 2015.

³ World Bank, *World Development Indicators*, online at <http://wdi.worldbank.org/table/2.17#>

Aussi, le Liban doit compter sur l'afflux des travailleurs migrants pour assurer les besoins de son marché du travail en termes de force de travail peu ou non qualifiée, dans un contexte de fuite des cerveaux (notamment vers les pays du Golfe) et de dévaluation des niveaux des compétences et des qualifications (une corrélation négative entre chômage et éducation) pour les libanais sur le marché local (ILO, 2015).

Pour une population active de 1,5 millions de libanais, la population active de déplacés/réfugiés syriens est estimée à 239 700 travailleurs (l'équivalent de 14 % de la population active libanaise) dont uniquement 160 500 sont effectivement employés (ILO, 2015). Ces chiffres n'ont rien d'étonnant si on se souvient que la population syrienne (contrairement à la population libanaise) est très jeune, que 55 % des syriens au Liban ont moins que 18 ans, et que le taux de dépendance était de 70 % au début du conflit (pourcentage de ceux qui ont moins que 14 ans et plus que 64 ans). Ce taux ne cesse d'augmenter d'ailleurs, avec l'élargissement drastique de la proportion des personnes entre 0 et 9 ans.

Comparée à une importante force de travail de migrants économiques volontaires, la force de travail syrienne représente une faible proportion qui vient alimenter une armée de main d'œuvre importée, dans un contexte de segmentation raciale de l'emploi qui, en réalité laisse peu de place à la concurrence.

Ainsi, selon les sources de la Banque Mondiale, le Liban compte en 2005 quelques deux millions d'étrangers (incluant les migrants économiques et les réfugiés), ce qui signifie que le stock de population migrante et réfugiée s'élève à 35 % de la population totale, alors qu'il était déjà autour de 20 % durant les deux précédentes décennies.

Ces chiffres de la Banque Mondiale coïncident avec les calculs de l'ILO, selon lesquels la population active au Liban (1,5 millions de libanais) compte sur la participation d'une population active étrangère de 700 000 personnes (migrants et réfugiés), dont 240 000 syriens, et 460 000 travailleurs d'autres nationalités (dont le nombre de travailleuses domestiques varie entre 150 000 et 220 000).

Tableau 5. Stock de migrants internationaux (réfugiés inclus) au Liban

Année	Le stock de migrants internationaux en % de la population totale	En nombre
1995	20.05	608 303
2000	21.41	692 913
2005	18.98	756 784
2010	18.92	820 655
2015	34.14	1 997 776

Source : World Bank data, 2018.

Ainsi, pour résumer, la population résidente au Liban se compose d'un peu plus de 6 millions d'habitants, dont 2 millions d'étrangers, migrants et réfugiés (34 % de la population totale). La population libanaise de 4,3 millions d'habitants se caractérise par un taux de dépendance de 48,4 % selon la dernière enquête du CAS, ce qui fait que la population active libanaise ne dépasse pas les 1,5 millions de personnes (CAS, 2009). Quant à la population étrangère de 2 millions de personnes, elle se compose de 1,3 millions de Syriens dont uniquement 160 000 sont effectivement employés, et de 700 000 d'autres nationalités (dont 300 000 Palestiniens, et quelques 200 000 travailleuses domestiques de nationalités non arabes).

Même si l'on suppose que les travailleurs syriens employés au Liban occupent uniquement des emplois strictement réservés aux Libanais, on obtient alors un total de 160 000 emplois soutirés aux travailleurs libanais par les Syriens, chiffre largement inférieur aux estimations hasardeuses de la Banque Mondiale ou de BLOMINVEST, qui clament que 270 000 libanais ont déjà perdu leurs emplois au profit de la concurrence déloyale des travailleurs syriens. Comme le confirme un rapport récent du BIT, “*la Banque mondiale a sous-estimé la taille de la population libanaise de facto. Par conséquent, la simulation de la Banque mondiale surestime à la fois la taille absolue de la population active des réfugiés et sa proportion relative par rapport à la population active libanaise*” (ILO, 2015). De même, le BIT estime que le taux de chômage au Liban aurait augmenté de 9 % à 12 %, et là aussi on est loin des chiffres alarmants du même rapport de la Banque Mondiale, estimant que ce taux aurait doublé (ILO, 015).

Bien entendu, il ne s'agit pas ici de minimiser les risques liés à la crise des réfugiés au Liban, mais plutôt d'en donner une meilleure évaluation afin de mieux mesurer les véritables risques et défis du marché du travail libanais, et

plus généralement de son économie du travail. En effet, il semble que la crise des réfugiés syriens ne fait qu'exacerber les défis déjà existants du marché du travail, et notamment deux problèmes qui vont bien plus loin que la guerre en Syrie : une segmentation du marché du travail, qui accélère la détérioration des normes du travail et des formes de protection sociale, et la stratification ethnique et raciale de l'emploi.

Ainsi, l'économie libanaise affiche historiquement un niveau de dépendance élevé par rapport au travail migrant, peu ou non qualifié, en particulier pour la main d'œuvre syrienne dans le secteur de la construction (notamment dans le contexte de reconstruction d'après-guerre). On oublie souvent que l'intégration de la main d'œuvre syrienne dans le marché de l'emploi au Liban ne date pas de la crise des réfugiés, puisque 300 000 Syriens environ travaillaient au Liban avant 2011, selon l'ILO, et ces chiffres pouvaient atteindre les 1,4 millions de travailleurs durant les années 1990 (Gambill, 2001).

Ainsi, les effets néfastes de la crise des réfugiés syriens sur le marché du travail libanais semblent largement exagérés, et cela coïncide avec une vaste littérature empirique qui montre que, de manière générale, l'immigration pourrait avoir des effets positifs sur les pays d'accueil, notamment dans le cas où elle a un impact assez limité sur les salaires et le chômage dans les communautés d'accueil (Friedberg & Hunt, 1995; Borjas, 2003; Longhi & al, 2005; Ruiz & Vargas-Silva, 2015).

Plus spécifiquement, une étude récente de l'impact des travailleurs syriens sur le marché de l'emploi en Turquie conclut que les effets négatifs liés à la baisse des salaires et la hausse du chômage pour les travailleurs turcs étaient limités aux emplois informel de très faibles qualifications (notamment dans l'agriculture). Toutefois, cet effet négatif limité était compensé par une hausse des salaires dans les emplois formels, et que l'effet global sur le marché du travail et de l'emploi était nettement positif, avec une amélioration de la productivité du travail, et une hausse du salaire moyen des travailleurs turcs (Del Caprio, Wagner, 2015).

En règle générale, les seules populations affectées négativement par l'afflux des réfugiés syriens semblent être celles qui peuvent être facilement substituables par un profil de travailleur non qualifié issu de l'immigration (forcée ou volontaire), en particulier les femmes sans aucune éducation et qualification (NEET) occupant des emplois informels, là où la plupart des autres travailleurs

nationaux semblent bénéficier de la hausse de la demande de travail dans les secteurs formels de l'économie (Ceritoglu & al. 2015).

Pour le Liban, cet effet semble d'autant plus négligeable que le taux de participation de la population active des réfugiés est de 43 %, avec 73 % des hommes et 16 % des femmes participant à la vie active (UNHCR, 2018).

Tableau 6. Répartition des travailleurs syriens employés dans différents secteurs

Activité économique	Nombre de travailleurs syriens employés	Proportion
Agriculture	38 521	28%
Industrie	6 420	4%
Construction	19 260	12%
Commerce	24 075	15%
Services	64 201	36%
Autres	9 630	6%
Total	160 503	100%

Source: UNHCR, 2018.

Conclusion

Le rapport de 2013 de la Banque Mondiale a finalement constitué un instrument de propagande entre les mains de la classe politique libanaise, ce qui laisse vraiment planer un doute sur les intentions de ses auteurs, et ce qui laisse supposer que les “erreurs de prévision” de la Banque Mondiale n’avaient rien de fortuits⁴.

En effet, le rapport de la Banque mondiale a été immédiatement instrumentalisé par la classe politique libanaise, dès sa publication. En 2013, le gouvernement libanais avait déjà réussi à mettre en place un groupe international de soutien (GISL) pour aider le Liban dans sa “crise existentielle”.

⁴ Il serait utile de rappeler que le rapport de 2013 de la Banque Mondiale relève d'une commande passée par la classe politique libanaise, comme l'indique sa préface.

Le groupe a été créé le 25 septembre 2013 à New York, en présence du président libanais Michel Sleiman, le président de la Banque Mondiale et des ministres des Affaires étrangères français, britanniques, russes et européens. Soit dit en passant, c'est ce même groupe de soutien qui a organisé la conférence CEDRE en avril 2018 afin d'aider le Liban à éviter la faillite. L'année 2014 était une véritable campagne de levée de fonds, appuyée sur le rapport de la Banque Mondiale, et ses chiffres prévisionnels. Après l'échec de ses campagnes de levées de fonds, le gouvernement libanais a radicalement modifié sa politique à l'égard des travailleurs syriens. La frontière syro-libanaise a été officiellement fermée le 20 octobre 2014, hormis pour les cas humanitaires, mesure sans précédent entre les deux pays, dont les ressortissants avaient toujours librement traversé la frontière. De même, les autorités ont introduit, le 5 janvier 2015, une procédure de visas et de permis de séjour lorsque les réfugiés arrivent à la frontière. Six types de visas ont été créés : touriste, affaires, étudiant, transit, médical ou courte durée. Désormais, la gestion de la force de travail des syriens n'obéit plus ni aux compétences du ministère du travail, ni du ministère des affaires sociales, mais s'effectue en dehors du Code du travail sous l'autorité de la Sûreté Générale.

Il est donc possible de parler aujourd'hui d'une véritable gestion militarisée de la force de travail des migrants et réfugiés, relevant désormais du domaine de compétence de la Sûreté Générale, autorité militaire faisant office d'une police des frontières et des douanes. On applique désormais une version endurcie du système de la *kafala* (sponsor ou tutorat) pour les Syriens, en rattachant le travailleur à la tutelle exclusive et irrévocabile d'un sponsor libanais, le plus souvent son employeur, en le mettant dans une situation de dépendance totale à son égard. Cette gestion militarisée est sous-tendue par des pratiques municipales qui limitent la mobilité des travailleurs syriens, qui instaurent des couvre-feux, et qui réglementent leurs rémunérations, en fixant des niveaux plafonds et plafonds en dehors de tout cadre légal.

Peut-être qu'en dernier lieu, indépendamment de leur nombre, l'intégration des travailleurs syriens représente au regard de certains libanais une menace supérieure à celle des 750 000 travailleurs migrants, importés au Liban sous le régime de la *kafala*, et employés tout autant par le secteur privé que par les entreprises publiques et les administrations. Ces travailleurs migrants ne semblent pas représenter des inquiétudes majeures, pour la simple raison que la gestion militaire de cette main d'œuvre importée représente déjà une garantie suffisante, depuis leur entrée sur le territoire, sous le contrôle de la

Sureté générale, jusqu'à leur expulsion ou leur refoulement à la frontière. Ici aucune voix ne s'élève pour exiger que les travailleuses domestiques payent des impôts, aucune voix ne dénonce le manque à gagner pour le fisc libanais, aucune concurrence déloyale n'est à craindre.

Par contre, face au travail des réfugiés syriens, les craintes nationalistes semblent être principalement attisées par la mobilité spatiale, professionnelle, et sectorielle des travailleurs syriens. Par exemple, l'affectation de la main d'œuvre syrienne au travail agricole ou au secteur de la construction ne semble pas poser de grandes inquiétudes, ces métiers étant eux-mêmes exemptés du Code de travail (article 7), et historiquement ouverts à la main d'œuvre étrangère. Mais que les travailleurs syriens viennent perturber la division ethnique et raciale des métiers au Liban, qu'ils soient employés dans les services ou qu'ils investissent dans les commerces, voilà ce qui semble aujourd'hui exacerber les inquiétudes nationalistes.

Certes, la crise des réfugiés s'est accompagnée d'un ralentissement considérable de la croissance économique au Liban, avec des taux de croissance qui avoisinent les 1% en moyenne après 2011, taux extrêmement faibles comparés à la croissance rapide des deux précédentes décennies. Et il est commun d'entendre des analyses qui font porter les réfugiés syriens la responsabilité de ce ralentissement. Néanmoins, une telle thèse manquerait de fondements, car elle exagère l'impact des réfugiés syriens sur le marché du travail au Liban, d'un côté, et minimise les changements structurels que traverse l'économie libanaise depuis la guerre de 2006 de l'autre, quand le boom immobilier a vite laissé la place à une stagnation du secteur de la construction et de l'immobilier dès 2010, ce qui fragilise aujourd'hui le secteur bancaire et menace d'une crise systémique.

Plus qu'une crise de réfugiés, la stagnation économique dont souffre le Liban dans la dernière décennie est d'abord une crise de son régime de croissance, principalement tiré par l'immobilier. C'est justement le secteur de la construction qui pourvoyait dans le passé le plus grand nombre d'emplois pour les travailleurs syriens au Liban, historiquement réservé à la main d'œuvre étrangère (Palestiniens et Syriens). La crise actuelle que traverse ce secteur est certainement à l'origine de la reconversion des syriens vers les métiers du service.

Que cache donc finalement toute cette polémique sur la concurrence déloyale de la main d'œuvre syrienne? Quelle réalité est dissimulée derrière ces polémiques idéologiques?

Cette guerre des chiffres autour de la main d'œuvre syrienne évincé tout d'abord toute réflexion autour des défis véritables du marché du travail au Liban, et légitiment ainsi, en négatif, l'absence des politiques actives pour le marché du travail, grands absents de l'espace de débat. Ce qui est également délaissé dans ces discours sur les réfugiés, c'est la crise de l'économie du travail au Liban, de plus en plus dépendante de la main d'œuvre étrangère, de migrants et de réfugiés soumis à divers régimes de subordination et de contrôle quasi-militaire sous l'égide de la Sûreté Générale, dans un contexte de segmentation ethnique et raciale du marché du travail. C'est enfin la crise du régime de croissance de l'économie libanaise d'après-guerre, principalement tiré par la croissance de l'immobilier, qui se trouve aujourd'hui essoufflé, et dont le ralentissement ne fait qu'exacerber les craintes, souvent exagérées, de la concurrence déloyale de la main d'œuvre syrienne.

Bibliographie

- Banque Mondiale. (2013). *“Lebanon: Economic and Social Impact Assessment of the Syrian Conflict”*, Septembre 2013. Consulté en juillet 2019 :
<http://documents.worldbank.org/curated/en/925271468089385165/Lebanon-Economic-and-social-impact-assessment-of-the-Syrian-conflict>.
- Banque Mondiale. (2016). *“Country Partnership Framework, for FY17-FY22”*, Consulté en juillet 2019 :
<http://documents.worldbank.org/curated/en/111451467996685776/Lebanon-Country-partnership-framework-for-FY17-FY22>
- Banque Mondiale. (2018). *“Lebanon Economic Monitor, Fall, 2018: Derisking Lebanon”*, Consulté en juillet 2019 :
<https://www.worldbank.org/en/country/lebanon/publication/lebanon-economic-monitor-fall-2018>
- Beck U. (2006). *Qu'est-ce que le cosmopolitisme?*, Paris, Aubier.
- BLOMINVEST. (2018). *“The Impact of Syrian Refugees on the Lebanese Labor Market”*, Consulté en juillet 2019 : <http://blog.blominvestbank.com/wp-content/uploads/2018/06/The-Impact-of-Syrian-Refugees-on-the-Lebanese-Labour-Market-June-29-2018.pdf>

- Borjas G. (2003). “*The labor demand curve is downward sloping: reexamining the impact of immigration on the labor market*,” The Quarterly Journal of Economics, vol. 118, n. 4, pp. 1335-1374.
- CAS (2009). Central Administration of Statistics Multiple Indicators Cluster Survey.
- Centre Libanais des Droits Humains. 2013, 2016. “*Travailleurs Syriens au Liban. Une évaluation de leur droits et de leur réalité*”, Consulté en juillet 2019 : http://www.rightsobserver.org/files/Report_Syrian_Workers__FR_final.pdf
- Ceritoglu E., Burcu G., HuzeyfeTorun, et al. (2015), “*The impact of Syrian refugees on natives' labor market outcomes in Turkey: evidence from a quasi-experimental design*”, IZA DP 9348.
- Charafeddine R. (2016). “*The Impact of the Syrian Displacement Crisis on the Lebanese Economy*”, Banque du Liban, 2016.
- Del Caprio X., Mathis W. (2015). “*The impact of Syrians refugees on the Turkish labor market*”, World Bank Policy Research Working Paper 7402.
- ESCWA (2013). “*The Survey Of Economic And Social Developments In The Arab Region 2012-2013*” Consulté en juillet 2019 : <https://www.unescwa.org/publications/survey-economic-social-development-arab-region-2012-2013>
- ESCWA (2015). “*The Socioeconomic Impact Of Forced Migration On Host Communities: Challenges And Opportunities For The Arab Region*”, Consulté en juillet 2019 : https://www.unescwa.org/sites/www.unescwa.org/files/page-attachments/the_socioeconomic_impact_of_forced_migration.pdf
- FMI (2017). Country Report No. 17/20, Consulté en juillet 2019 : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2017/eng/assets/cr1720.pdf>
- Friedberg R., Jennifer H. (1995). “*The impact of immigrants on host country wages, employment and growth*”, The Journal of Economic Perspectives, vol. 9, n.2, pp. 23-44.
- Gary C. (2001). Syrian Workers in Lebanon: The Other Occupation, Middle East Intelligence Bulletin, Février 2001.
- Hariri N. (2013). “*Le désengagement de l'Etat libanais face à l'urgence de la crise syrienne*”, Géosphères, Annales de Géographie, vol. 33-34, pp. 85-96.
- ILO (2015). “*Towards Decent Work in Lebanon: Issues and Challenges in Light of the Syrian Refugee Crisis*”, International Labor Organization, Regional Office for Arab States, Ajluni Salem and Mary Kawar, 2015.

- LCPS (2013). “*The Challenges of Managing the Influx of Syrian Refugees*”, Consulté en juillet 2019 : <https://www.lcps-lebanon.org/agendaArticle.php?id=22>
- LCPS (2016). “*The Repercussions of the Syrian Refugee Crisis on Lebanon: The Challenges of Providing Services and Creating Jobs*”, Consulté en juillet 2019 : http://www.lcps-lebanon.org/publications/1453288522-syrian_refugee_crisis_web.pdf
- LCRP, “*Lebanon Crisis Response Plan LCRP 2017-2020*”, (modifié en 2019), Consulté en juillet 2019 : <https://reliefweb.int/report/lebanon/lebanon-crisis-response-plan-2017-2020-2019-update>
- Longhi S., Peter N., Jacques P. (2005), “*A meta-analytic assessment of the effect of immigration on wages*”, *Journal of Economic Surveys*, vol. 19, n.3, pp. 451-477.
- Longuenesse E. (2015). “*Travailleurs Étrangers, réfugiés Syriens et marché du travail*”, *Revue Confluences Méditerranée*, no92, pp. 33-47.
- Longuenesse E., Tabar P. (2014), “*Migrant workers and class structure in Lebanon: Class, race, nationality and gender*”, Consulté en juillet 2019 : <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01305367/document>
- Ruiz I., Vargas C. (2015), “*The labour market consequences of hosting refugees*”, *Journal of Economic Geography*: pp. 1-28.
- Senat. (2016). “*Le Liban au miroir de la crise syrienne*”, Consulté en juillet 2019 : http://www.senat.fr/ga/ga141/ga141_mono.html
- UNHCR (2018). “*Vulnerability Assessment of Syrian Refugees in Lebanon*”, Consulté en juillet 2019 : <https://www1.wfp.org/publications/vulnerability-assessment-syrian-refugees-lebanon-vasyr-2018>
- UNRWA (2011). “*UNRWA Statistics 2010: Selected Indicators*”, November 2011, Amman, Consulté en juillet 2019. <https://www.unrwa.org/userfiles/2011120434013.pdf>
- UNRWA (2018). “*Annual operational report 2018*”, Consulté en juillet 2019 : <https://www.unrwa.org/resources/reports/annual-operational-report-2018>

Vidal IBARRA-PUIG

Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, Mexique

Professeur d'économie internationale

viip@azc.uam.mx

DE L'ESPOIR A LA DECEPTION : L'AMERIQUE LATINE DANS LA MONDIALISATION

RÉSUMÉ: L'arrivée au pouvoir de Donald Trump a entraîné une remise en question de l'ordre international, tant économique que politique. Sur le plan économique, s'il a, dès sa campagne présidentielle, avancé certains de ses objectifs qui semblaient irréalistes, une fois à la tête de l'exécutif américain il a promu une série de mesures allant d'une politique protectionniste sectorielle et globale en faveur de son pays, à l'annonce d'un possible retrait de l'Organisation Mondiale du Commerce, en passant par une renégociation de l'Accord de Libre-Échange Nord Américain (ALÉNA). Sur la scène internationale, l'Angleterre est en passe de sortir de l'Union européenne, la Fédération de Russie traverse de graves problèmes en raison du faible prix du pétrole, et tandis que l'Amérique latine se rapproche de plus en plus d'un autre "siècle perdu", l'Afrique avance dans la création d'un grand marché commun continental. Nous ferons ici une analyse de quelles sont les alternatives de l'Amérique latine face à ce scénario complexe. Dans un premier temps, nous donnerons un bref aperçu de la mondialisation économique de 1982 à 2017. Nous nous pencherons ensuite sur l'analyse d'une intégration latino-américaine et sa viabilité dans un avenir proche. Enfin, nous analyserons quelques options susceptibles d'améliorer la situation de la région.

MOTS-CLÉS: Protectionnisme, marché commun, mondialisation, Union douanière.

JEL CLASSIFICATION : F02, F13, F15, F43.

LATIN AMERICA. FROM HOPE TO DISAPPOINTMENT

ABSTRACT: The election of Donald Trump has meant a rethinking of the international, both economic and political, order. Regarding the economic aspect, although since his presidential campaign he anticipated some of its objectives, which seemed unreal, once in the U.S. Executive has promoted a series of measures ranging from a sectoral protectionist policy, to a probable abandonment of the World Trade Organization, and also a renegotiation of the North America Free Trade Agreement, NAFTA. In addition to the above, in the world economy, England has agreed to withdraw from the European Union, the Russian Federation is experiencing serious problems due to the low price of oil; and while Latin America is closer to another lost century, Africa moves towards the creation of a continental common market. In this paper we analyze alternatives that may have Latin America, given this complex scenario. In the first section we do a brief recount of economic globalization from 1982 to 2017. The second discusses if it could be a great market Latin American protectionist type Customs Union. The final part covers the conclusions.

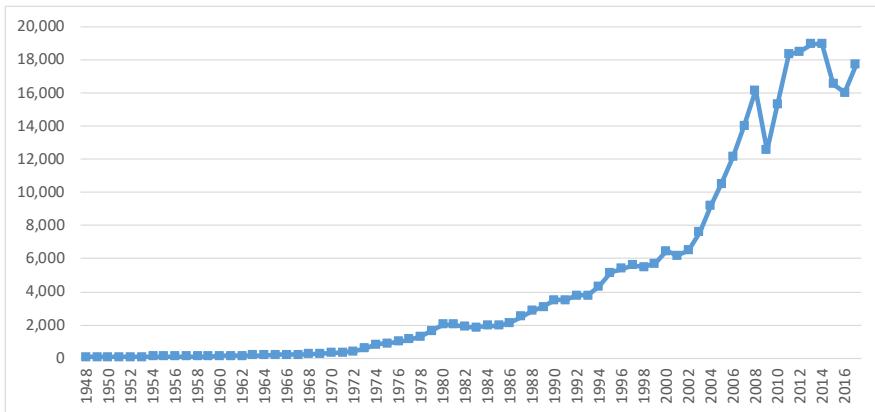
KEYWORDS: Protectionism, common market, globalization, Customs Union.

1. L'économie mondiale de 1982 à 2018

À partir des années 1980, l'économie mondiale a connu de grandes transformations. La crise de la dette de septembre 1982, causée par la cessation de paiement du Mexique aux banques commerciales internationales, a marqué le début d'un nouveau scénario mondial.

Le commerce international des biens, mesuré en terme d'exportations, a augmenté de 786 % entre 1982 et 2017, passant de 1 886 à 15 841 milliards de dollars (G\$) (voir le graphique 1). Mais ce taux de croissance a subi des variations : de 1982 à 1990, il a été de 60 %, de 1991 à 2000 de 84 % et de 2001 à 2010 de 141 %; enfin, si l'on considère la période allant de 2011 à 2017, il se remet à peine d'une chute de 3,3 % en 2015-2016. Il convient de mentionner que cette baisse a été fortement influencée non seulement par le faible taux de croissance de l'économie chinoise, entre autres grands consommateurs, mais aussi par le fait qu'en 2015, les prix mondiaux de l'énergie ont chuté de 45 %¹.

¹ OMC (2016).

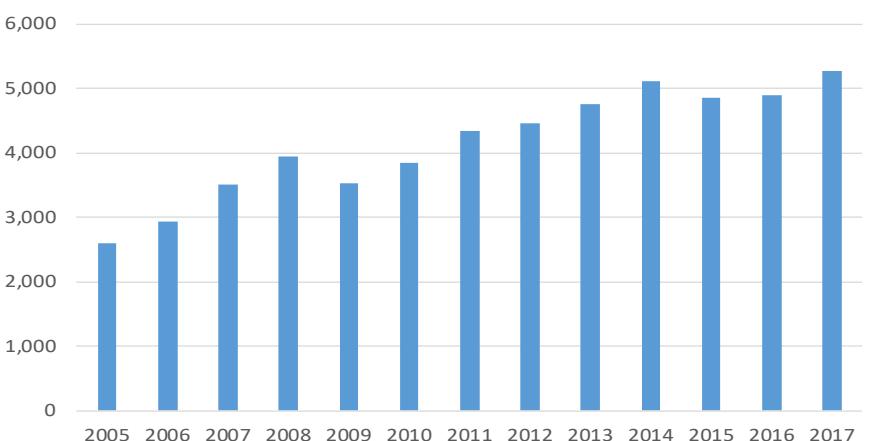
Graphique 1. Exportations mondiales de biens 1948-2017 (G\$)

Les réexportations chinoises provenant de Hong Kong sont incluses. Début 1993 : les chiffres sont affectés par le système Intrastat de l'UE d'enregistrement des échanges commerciaux.

Source : Organisation mondiale du Commerce,

<http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WsdbExport.aspx?Language=E>, consultée le 22 février 2019.

Parallèlement à cette croissance du commerce mondial des biens, le commerce des services commerciaux a affiché une tendance à la croissance, au point de faire de plus en plus l'objet d'études² (voir le graphique 2).

Graphique 2. Exportations mondiales de services (G\$)

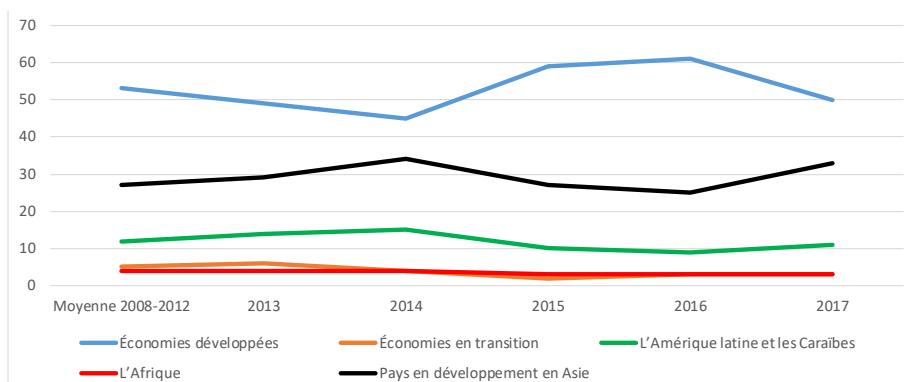
Source : OMC. <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WsdbExport.aspx?Language=E>, consultée le 22 février 2019.

² Voir notre étude “Los servicios de logística y el comercio internacional”, in Ibarra-Puig (2018), ainsi que les autres textes de cet ouvrage.

Quant aux flux internationaux de capitaux, ils se sont, eux, aussi adaptés à cette nouvelle réalité économique de la mondialisation. Ainsi assiste-t-on, d'une part, aux habituels transferts de ressources financières de pays moins développés vers les pays développés, en paiement de la dette extérieure, et, d'autre part, à un flux de capitaux en sens inverse, alimentés par les transferts de fonds des travailleurs qui ont dû émigrer et qui envoient des montants désormais considérables dans leur pays d'origine³. Dans le même temps, ces pays moins développés sont entrés dans une concurrence de plus en plus forte, non seulement pour attirer les investissements nécessaires à la création d'emplois, mais aussi pour retenir leurs propres capitaux.

Or parmi ces flux de capitaux internationaux, il faut aussi considérer les investissements directs étrangers (IDE) réalisés par les sociétés multinationales. Et ces flux ont changé de logique opérationnelle : ils sont passés de la recherche d'une réduction pure et simple des coûts de production pour certains types d'investissement, à la recherche d'une main-d'œuvre de plus en plus qualifiée, dans un processus d'intégration horizontale (et si le pays d'accueil de ces flux offre des conditions fiscales avantageuses, c'est encore mieux). C'est l'une des raisons pour lesquelles les flux d'IDE ont été concentrés dans les pays développés, alors que les pays en développement restent en marge de la création des emplois plus qualifiés qui apportent de la valeur aux chaînes globales de valeur (Voir le graphique 3).

Graphique 3. IDE par groupes de pays, 2008-2017, G\$



Source: CEPAL (2018a).

Note: La Chine fait partie des pays en développement.

3 Sur les paiements au titre de la dette extérieure et leurs implications macroéconomiques, voir la Cepal (2017); sur les transferts de fonds des travailleurs, nous recommandons de consulter la Cepal (2018c).

Ces flux, ainsi que d'autres éléments, conduisent à ce que le développement technologique reste concentré dans les pays développés, ce qu'on peut mesurer au nombre de brevets déposés, soit par pays, soit par nationalité des personnes faisant une demande d'enregistrement⁴; ce qui, on le verra plus loin, a un impact sur le commerce mondial des services, étant donné que les droits d'utilisation des brevets et autres restent hautement positifs pour les pays développés au détriment des pays en développement.

D'autre part, il ne faut négliger d'autres facteurs importants: le rôle joué par les fonds d'investissement, publics et privés, dans le panorama financier (et productif) international; les fusions-acquisitions d'entreprises; le rôle prépondérant de la Chine non seulement dans l'économie et le commerce mondiaux, mais aussi dans la finance internationale, de sorte qu'étant déjà à la fois premier exportateur de marchandises et deuxième importateur, tandis que les États-Unis sont le deuxième exportateur et le premier importateur, les sociétés financières chinoises, ou les investissements de ce pays dans le monde, donnent au géant asiatique une position plus importante de jour en jour.

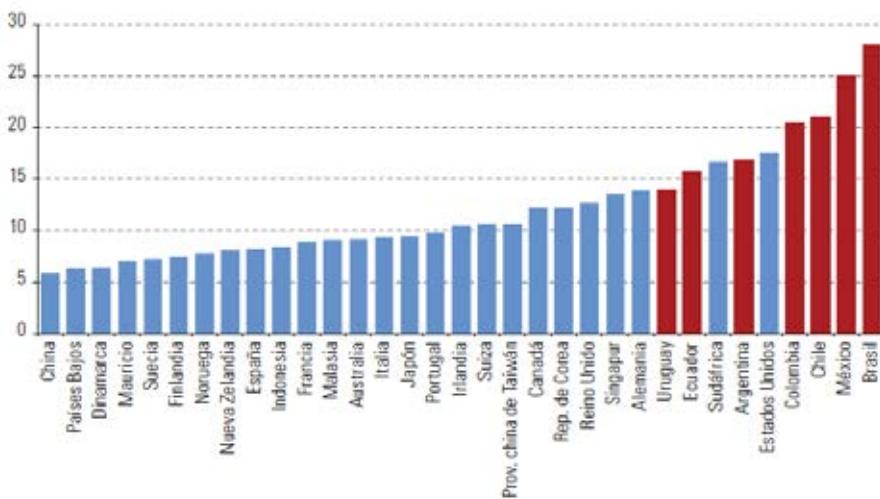
Les tensions de cette mondialisation inégale s'expriment dans les crises financières ou les guerres commerciales, incarnées ces derniers temps par les positions de M. Trump aux États-Unis⁵. La mondialisation inégale s'exprime également à l'intérieur de chacun des pays, avec une distribution des revenus qui tend à favoriser les 1% de la population détenant le revenu le plus élevé. (Voir le graphique 4⁶).

4 On peut voir à ce sujet les statistiques de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), disponibles sur <http://www.wipo.int/portal/en/index.html>.

5 Sur les crises financières, voir notre travail «El sistema financiero internacional de 1982 a 2006. Adiós crisis financieras, bienvenidos los rescates», *in* Buzo *et al.*

6 Voir Piketty (2016).

Graphique 4. Pays sélectionnés : participation des 1 % de la population les plus riches en termes de revenus, vers 2014 (en pourcentages)



Source : Cepal (2018b).

Enfin, aux problèmes traditionnels rencontrés par les pays, tels que la productivité, la croissance et le bien-être, viennent s'ajouter de nouveaux défis comme la préservation de l'environnement, le vieillissement des populations et son impact sur les pensions et, de manière de plus en plus manifeste, les conséquences de l'automatisation sur les perspectives professionnelles, les salaires et le chômage.

Quel est l'avenir de l'économie mondiale ? La réponse à cette question est multidimensionnelle et doit tenir compte, outre ce que nous venons d'énoncer, du fait que les instabilités sont désormais quasi quotidiennes.

2. L'Amérique latine face au XXI^{ème} siècle

Le souhait de former une grande zone économique latino-américaine existe depuis de nombreuses années, mais ce à quoi on a pu parvenir, c'est à des accords régionaux divers : le SELA (Système économique latino-américain), le Marché commun centraméricain, le Pacte andin, la Carifta (Association de libre-échange des Caraïbes), la Caricom (Communauté caribéenne) et l'Alliance Pacifique (composée du Mexique, de la Colombie, du Pérou et du Chili). Cependant, aucun d'entre eux, malgré son importance régionale, ne s'est étendu à tout le continent latino-américain.

Mentionnons encore deux autres initiatives: la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) et l'Alliance bolivarienne pour les Amériques (ALBA), qui sont nées dans un contexte plus politique qu'économique et qui n'ont pas porté beaucoup de fruits non plus. Dans ce panorama, deux efforts méritent d'être soulignés: l'Association latino-américaine d'Intégration (ALADI), née de l'Association latino-américaine de libre-échange (ALALE), et le Mercosur (Marché commun du Sud).

Ce dernier est composé de l'Argentine, du Brésil, du Paraguay, de l'Uruguay (tous membres fondateurs), auxquels est venue s'ajouter récemment la Bolivie, en 2015. Les États associés sont le Chili, la Colombie, l'Équateur et le Pérou, ainsi que des pays avec lesquels le Mercosur a conclu des accords dans le cadre de l'article 25 de l'Accord de Montevideo. C'est le cas du Guyana et du Suriname⁷.

Or, une intégration latino-américaine, incluant les Caraïbes, est-elle viable à l'heure actuelle? Dans l'affirmative, doit-elle être ouverte sur le monde ou doit-elle au contraire adopter une position protectionniste vis-à-vis des pays non latino-américains et caribéens? Est-il possible de rattraper le siècle perdu?

Nous pensons que l'intégration ne doit être abordée que sous l'angle des échanges commerciaux, et qu'il faut laisser à un avenir plus lointain la possibilité d'une intégration économique du type Union économique. Voyons pourquoi.

Pour commencer, nous devons admettre qu'il existe de nombreuses "Amériques latines". La néo globalisation, promue par les technologies de la communication et par le développement de logiciels qui ont permis de faciliter à la fois les transactions économiques du secteur productif et, dans une bien plus large mesure, les transactions financières, a été un énorme défi pour la région, et la réponse de chaque pays a été différente, selon sa propre situation économique.

Par exemple, le Mexique et le Brésil ont entamé leur processus d'ouverture commerciale dans les années 1980, avec notamment pour objectifs de maîtriser leurs inflations, de diversifier leurs exportations et d'obtenir des

⁷ <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/7823/11/innova.front/paises-del-mercrosur>, consultée le 7 mai 2018. En outre, il existe des tentatives de coopération monétaire en Amérique latine; on compte actuellement cinq initiatives monétaires et financières dans ce domaine (Guzmán 2010).

devises étrangères pour honorer leurs obligations extérieures. Le Chili l'a fait pour éviter de rester exclusivement dépendant des exportations de matières premières, notamment de cuivre, et pour accroître sa compétitivité et sa productivité (ces deux derniers aspects rappelant les raisons qui ont conduit la Corée du Sud à s'ouvrir et à se moderniser⁸). D'autres pays ont décidé de s'adapter à ce nouveau contexte en s'associant au partenaire commercial le plus puissant du continent, les États-Unis, avec qui ils ont signé des accords de libre-échange : c'est le cas de l'ALÉNA et des accords signés respectivement par la Colombie, le Chili, le Pérou, l'Amérique centrale (ALÉAC) et le Panama.

Les résultats de ces processus de libéralisation ont été variables, et le renforcement des liens avec l'économie mondiale a eu des effets sur les performances de ces pays. Mais il faut dire que la région latino-américaine, si elle semble parfois désormais mieux armée face aux crises en général, affiche une croissance bien faible par rapport à d'autres régions du monde, en particulier aux pays asiatiques (voir le tableau 1). Il est à noter que dans le cas du Mexique, l'impact des crises reste supérieur.

Tableau 1. Croissance du PIB réel (variation annuelle en pourcentage)

	Moyenne 1980-1989	Moyenne 1990-1999	Moyenne 2000-2009	Moyenne 2010-2018
Économies avancées	3.1	2.8	1.8	2.0
ASEAN-5	5.7	5.2	5.0	5.3
Corée du Sud	8.8	7.1	4.7	3.4
Amérique latine et Caraïbes	2.1	2.9	3.0	2.2
Mexique	2.4	3.6	1.5	3.0

ASEAN-5 : Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande et Vietnam.

Source : FMI (2019).

https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/ADVEC/AS5/KOR/WE/MEX

Cependant, malgré ces efforts d'intégration à la globalisation, le poids de l'Amérique latine dans le commerce international reste faible : il représente seulement 5,8 % des exportations totales et également 5,8 % des importations (tableau 2), ce qui constitue tout de même une amélioration dans le temps, puisqu'en 1980, les exportations latino-américaines représentaient 2,4 % des exportations mondiales (Urquidi, 2005). Mais si on les compare aux

⁸ Ibarra-Puig (2014).

performances d'autres régions, par exemple aux économies en développement du continent asiatique, qui représentent 28,3 % des exportations mondiales et 26,2 % des importations, on voit que les stratégies commerciales latino-américaines doivent être améliorées.

Tableau 2. Commerce des biens des économies en développement, par région (2016-2017)G\$ et variation annuelle en pourcentage

	Valeur	EXPORTATIONS				Valeur	IMPORTATIONS				
		Pourcen- tage dans le monde	Cham- gement annuel	2016	2017		2016	2017	2017	2016	
							2017	2016	2017	2016	
Economies en dé- veloppement a)	7,433	43	43	-5	12	7,138	0	41	-5	13	
Amérique Latine	993	6	6	-4	12	1,011	6	6	-9	8	
Pays en dé- veloppement d'Europe	189	1	1	0	11	282	2	2	-3	17	
Afrique	417	2	2	-10	18	534	3	3	-11	8	
Proche - Orient	961	5	6	-7	18	712	4	4	-5	1	
Pays asiatiques en dévelop- pement a)	4,875	28	28	-5	11	4,600	25	26	-4	16	
Mémorandum											
Monde a)	17,198	100	100	-3	11	17,572	100	100	-3	11	
Économies développées	9,247	54,6	54	-1	9	10,032	58	27	-1	9	

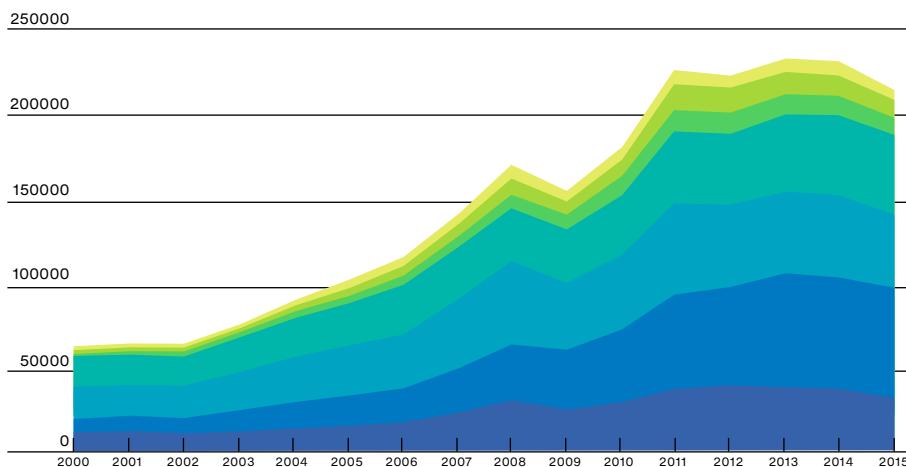
a) *Exceptées les réexportations ou les importations destinées aux réexportations de Hong Kong (Chine). Le groupe « pays en développement d'Asie-Pacifique » comprend tous les territoires douaniers d'Asie-Pacifique, à l'exception de : Australie, Hong Kong, Chine, Japon, Nouvelle-Zélande, Fédération de Russie et Singapour. Ces six dernières sont appelées ci-après « économies de la région Asie-Pacifique à haut revenu » (Source : Baldwin et al.)*

Source : WTO (2018), Tableau 5.1.

En outre, une part croissante de ces exportations sont des produits agricoles⁹, et s'il faut reconnaître que les marchés et la nature de leurs produits se sont diversifiés, ils sont encore sujets à des hauts et des bas, par exemple la baisse de leurs prix jusqu'en 2016 ou le déclin de l'activité économique en Chine, qui a réduit sa demande. (Voir le graphique 5.)

⁹ “Ce siècle voit augmenter en grande partie le poids de l'agriculture dans la valeur totale exportée par région, puisqu'il est passé de 17% en 2000 à 26% en 2016. La participation de la région aux exportations agricoles a également augmenté, passant de 10% en 2000 à 13% en 2015.” Cepal (2018: 136).

Graphique 5. Exportations des produits agricoles d'Amérique latine vers d'autres régions 2000-2015 (millions de dollars US)



Les destinations sont, de bas en haut sur le graphique: L'Amérique latine; L'Asie; l'Europe; Amérique du Nord, à l'exclusion du Mexique; Moyen-Orient; l'Afrique; La Communauté des États indépendants, y compris les États associés et les anciens États membres.

Source : OMC (2017).

Cependant, il convient de rappeler la structure des exportations par destination de certaines économies latino-américaines.

Par exemple, le commerce extérieur du Mexique est concentré aux États-Unis, surtout depuis la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), rebaptisé Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) et qui à ce jour (11 mars 2019) attend encore d'être ratifié par le Congrès américain. Comme on peut le voir dans les tableaux 3a et 3b, les États-Unis représentent 80 % des destinations des exportations mexicaines, suivis par l'Union européenne (6 %) et l'ALADI (3 %) (*Economía* 2018a). La part croissante de la Chine comme marché extérieur est particulièrement remarquable: alors qu'elle ne pesait que 45 millions de dollars d'exportations en 1993, elle en représentait 6.713 millions en 2017, soit 2 % des exportations.

Tableau 3a. Mexique: exportations par destination, millions USD

	Mexique: exportations par destination USD millions			
Pays	1993	2000	2010	2017
Total:	51,886	166,121	298,473	409,401
Amérique du Nord	44,474	150,740	249,370	338,226
États Unis	42,912	147,400	238,684	326,866
Canada	1,563	3,340	10,686	11,360
ALADI	1,791	2,980	15,109	14,255
Brésil	293	517,000	3,781	3,681
Colombie	239	462	3,757	3,164
Chili	200	431	1,863	1,804
Amérique Central	502	1,411	3,756	5,093
Union Européenne	2,705	5,744	14,480	23,149
Espagne	887	1,503	3,838	4,240
Chine	45	204	4,183	6,713

Source: *Economía 2018a*.

Tableau 3b. Mexique: importations par origine, millions USD

	Mexique: importations par origine, USD millions			
Pays	1993	2000	2010	2017
Total:	65,367	174,458	301,482	420,369
Amérique du Nord	46,470	131,551	153,615	204,331
États Unis	45,295	127,534	145,007	194,543
Canada	1,175	4,017	8,608	9,788
ALADI	2,173	4,017	9,621	10,729
Brésil	1,201	1,803	4,328	5,440
Colombie	84	273	795	1,674
Chili	130	894	1,952	1,537
Amérique Central	119	333	2,900	1,820
Union Européenne	7,922	15,126	32,564	48,890
Allemagne	2,852	5,758	11,077	16,421
Chine	386	2,880	45,608	74,145

Source: *Economía 2018b*.

Voyons aussi le comportement des importations par origine. Les États-Unis sont passés de 69 % de l'origine des achats en 1993 à moins de la moitié, soit 46 %, tandis que la Chine, à qui le Mexique a fait des achètes pour 386 millions de dollars en 1993, a vendu au Mexique 74 milliards 145 millions en 2017, passant de 1 à 18 % des achats mexicaines (*Economía* 2018b).

Dans le cas de certains pays d'Amérique latine parmi les plus importants sur le plan économique, il ressort des informations de l'OMC que :

Dans le cas de l'Argentine, 64 % de ses exportations sont des produits agricoles, suivis par les produits manufacturés (25,7 %) et les combustibles et produits minéraux (5 %). Parmi les produits agricoles les plus importants figurent le soja et son huile, le maïs et le blé. Les principales destinations de ses produits sont le Brésil (15,9 %), l'Union européenne (14,9 %), les États-Unis (7,7 %), la Chine (7,4 %) et le Chili (4,5 %).

En ce qui concerne le Brésil, 41,5 % de ses exportations sont agricoles, 37,9 % sont des produits manufacturés et 17,7 % des combustibles et produits minéraux. Les produits agricoles comprennent le soja, le sucre (y compris la canne à sucre), la viande de volaille et les abats comestibles, les résidus solides d'huile de soja et le maïs. Ses principales destinations à l'exportation sont la Chine (21,8 %), l'Union européenne (28,0 %), les États-Unis (12,5 %), l'Argentine (8,1 %) et le Japon (2,4 %).

Le Chili exporte des combustibles et des produits minéraux (cuivre et dérivés) (51,1 %), des produits agricoles (33,7 %) et des produits manufacturés (13,8 %). Ses principaux produits agricoles exportés sont le vin, les raisins frais ou secs, les pommes et les fruits rouges. Ses principales destinations à l'exportation sont la Chine (27,6 %), les États-Unis (14,4 %), l'Union européenne (12,7 %), le Japon (9,3 %) et la Corée du Sud (6,2 %).

Les principales exportations de la Colombie sont les combustibles et les produits minéraux (48 %), suivis des produits manufacturés (24,3 %) et des produits agricoles (22 %). Les combustibles et les produits minéraux comprennent le pétrole et les produits pétroliers, le charbon, l'or et les insecticides. Les exportations agricoles les plus importantes sont le café, les fleurs (coupées), les bananes et le sucre (y compris la canne à sucre). Les principales destinations à l'exportation sont les États-Unis (32,9 %), l'Union européenne (16,1 %), le Panama (6,2 %), l'Équateur (3,9 %) et la Chine (3,6 %).

En ce qui concerne l'Uruguay, ses principales exportations sont les produits agricoles (77,7 %), les produits manufacturés (20,2 %) et les combustibles et produits minéraux (1,5 %). Ses principaux produits agricoles sont le soja, le bœuf frais et congelé, le lait et la crème concentrés. Les principales destinations à l'exportation sont la Chine (18,8 %), le Brésil (16,5 %), l'Union européenne (11 %), les États-Unis (5,8 %) et l'Argentine (5,5 %).

Devant ce problème important, on voit qu'il y a encore beaucoup de retard à combler dans la région.

3. L'Amérique latine peut-elle se remettre du siècle perdu ?

Les infrastructures sont fondamentales lorsque l'on considère l'avenir économique de l'Amérique latine¹⁰.

Concrètement, on peut évaluer les éléments suivants : les transports intérieurs (qualité des transports, contrats et sanctions en cas de non-respect des termes des contrats) ; les infrastructures (âge, fonctionnalité, qualité, traçabilité) ; les procédures douanières (domaines pouvant être améliorés, y compris l'identification des éléments susceptibles de favoriser la corruption, afin de réduire ce risque) ; le fret et les assurances (recherche de meilleurs coûts et opportunités en termes de primes et de paiements) ; une meilleure diffusion des réglementations applicables aux importations ; une identification des chaînes de valeur logistiques et de transport multimodal, national et international, qui permettent de réduire les coûts.

De fait, la Banque mondiale (2012) a sélectionné certains de ces éléments pour élaborer l'Indice de performance logistique, à savoir :

1. Douanes
2. Infrastructures
3. Fret international
4. Traçabilité des envois
5. Respect des délais de livraison
6. Qualité et compétence des services logistiques

À quoi l'on peut ajouter :

7. Assurances

¹⁰ Il s'agit ici d'une partie revue et mise à jour d'Ibarra-Puig (2016).

Chacun de ces éléments constitue un domaine d'opportunité dans les pays concernés, et son amélioration doit tenir compte du fait qu'il existe une série de facteurs opérationnels et réglementaires qui peuvent transformer, par des pratiques efficaces, les chaînes d'approvisionnement nationales en chaînes d'approvisionnement de niveau mondial (Ibarra et Armenta, 2015).

Concentrons-nous, par exemple, sur les infrastructures. Selon l'Indice de compétitivité mondiale établi par le Forum économique mondial dans son étude correspondant à la période 2015-2016, on peut obtenir une série de valeurs des infrastructures pour certains pays d'Amérique latine (la valeur maximale pouvant être atteinte est 7). Nous reprenons certaines de ces données et les comparons à ce qui se passe dans les pays du G7. (Voir tableaux 4 et 5.)

Tableau 4. Qualité des infrastructures dans certains pays d'Amérique latine

	Brésil	Chili	Mexique
Général	2.9	4.6	4.1
Aérien	3.8	5.2	4.7
Ports	2.7	4.9	4.7
Routes	2.7	4.9	4.3
Routes	1.7	2.4	2.8

Note: Échelle de 1 à 7, la note la plus haute indique la meilleure qualité

Source: WEF 2015.

Tableau 5. Qualité des infrastructures dans les pays membres du G7

Type	CANADA	FRANCE	ALLEMAGNE	ITALIE	JAPON	UNION EUROPEENNE	ÉTATS-UNIS	MOYENNE G-7
2015								
Général	5.4	5.9	5.9	4.1	6.2	5.3	5.8	5.5
Aérien	5.8	5.8	6	4.5	5.6	5.8	6.2	5.7
Ports	5.5	5.3	5.6	4.3	5.4	5.7	5.7	5.4
Routes	5.2	6.1	5.7	4.4	6	5.2	5.7	5.5
Chemins	4.7	5.8	5.6	4	6.7	4.8	5	5.2

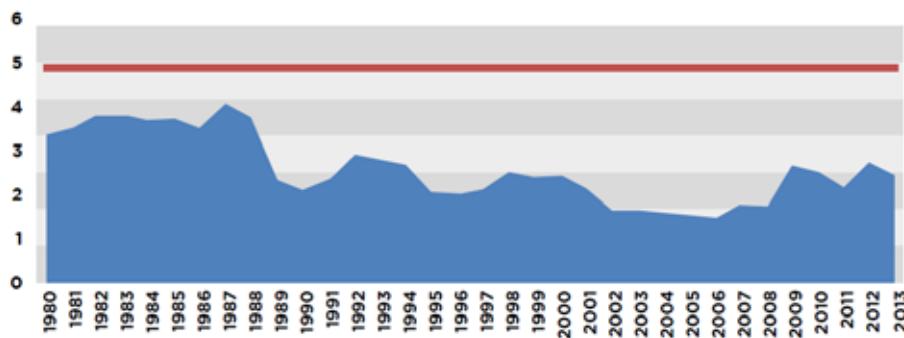
Note: Échelle de 1 à 7, la note la plus haute indique la meilleure qualité

Source: ERP 2016.

D'entrée de jeu, on constate un important fossé en matière d'infrastructures entre le G7 et l'Amérique latine. Mais il est également clair que parmi les infrastructures à développer urgemment en Amérique latine figurent les chemins de fer (par exemple, en 1994, la longueur totale du réseau ferroviaire au Mexique était de 26 477 kilomètres, et en 2015, elle était de 26 727, soit une augmentation de seulement 250 kilomètres en 21 ans, malgré le processus de privatisation ; la vitesse moyenne du système ferroviaire est passée de 25,8 à 26,9 km/h durant cette période). Ces données et observations coïncident avec ce qui a été signalé dans d'autres études.

L'investissement dans les infrastructures a des effets positifs sur l'économie (ERP 2016, Serebrisky *et al.* 2015), en plus de ses effets d'entraînement sur le reste de l'économie. Dans ce contexte, l'investissement dans ce domaine est urgent pour la région latino-américaine si elle veut cesser de perdre du terrain au niveau international. Le graphique 6 montre le retard historique des investissements en infrastructures dans certains pays de la région.

Graphique 6. Investissement annuel en infrastructures en Amérique latine et aux Caraïbes (1980-2013), pourcentage du PIB. (Investissement total en bleu; Investissement requis ligne rouge)



Remarque: Le graphique inclut des données du Brésil, du Chili, de la Colombie, du Mexique et du Pérou, pays pour lesquels des informations sont disponibles à partir des années 1980.

Source : Serebrisky, T. *et al.* (2015).

Il est clair que ce ne sont pas là les seuls problèmes que connaisse l'Amérique latine, mais ils nous font voir les défis qu'elle doit relever et qui expriment la nécessité d'une politique économique pour la région elle-même, différente des schémas appliqués dans d'autres pays. Cela ne veut pas dire que certaines

mesures ne peuvent pas être appliquées dans notre région, mais nous devons être capables d'analyser les situations qui lui sont propres.

L'inflation et les moyens de la maîtriser en sont un exemple. Dans les pays développés, lorsqu'il y a des pressions inflationnistes, celles-ci sont le plus souvent associées à des pressions dues à une augmentation de la demande, de sorte que la politique appliquée est une politique monétaire d'austérité, fondée sur une hausse des taux d'intérêt. Par conséquent, les consommateurs décident de consacrer leurs revenus à l'épargne plutôt qu'à la consommation immédiate, tandis que le gouvernement émet des obligations à taux attractif pour que les agents économiques leur consacrent leur excès de liquidité, au lieu de maintenir la demande sous pression.

Dans les pays d'Amérique latine, lorsqu'il y a inflation, on applique la même politique, sans penser que les pressions inflationnistes ne proviennent pas toutes d'une augmentation de la demande ; en outre, nos économistes supposent souvent que tout phénomène inflationniste provient d'un excès d'offre monétaire (approche monétariste de la balance des paiements), et oublient par exemple que l'inflation peut être importée ou que ces pressions peuvent tout simplement venir de capacités installées non utilisées, et qu'il y a donc insuffisance des biens et services et augmentation des prix sans qu'il y ait forcément eu de hausses salariales.

Les conséquences, dans nos pays, sont que les coûts financiers des investissements et de la consommation augmentent, de sorte que d'un côté, l'investissement est ralenti, le chômage augmente et les prix des biens montent, et de l'autre, les consommateurs voient leur revenu réel diminuer parce qu'ils doivent en consacrer une plus grande partie au paiement des dettes contractées. Il en résulte une baisse généralisée de l'activité économique et un accroissement des tensions sociales dues au chômage.

La solution, dans ce cas particulier, est d'augmenter l'offre de biens et de services produits dans le pays, ce qui arrive rarement.

Or, pour un meilleur développement à long terme, nous avons insisté dans différents forums sur la nécessité pour nos pays d'une stratégie intégrale de développement qui, à partir d'un grand plan visionnaire à long terme approuvé par les différents congrès, détermine des objectifs et des hauts responsables sur trois niveaux – la région (État fédéré), les délais, les responsables – et qui soit le cadre général des propositions de politiques économiques durables des États.

On doit sélectionner un maximum de dix secteurs avec lesquels travailler sur le long terme (par exemple 25 ans). Voici une liste possible de secteurs sélectionnés pour leur importance, selon chaque pays: 1) biotechnologies, 2) physique nucléaire, 3) sources d'énergie alternatives, 4) développement de logiciels et de matériel informatique, 5) développement des technologies de l'information et des télécommunications, 6) agriculture durable, sans produits transgéniques ou OGM affectant d'autres activités, 7) aéronautique et technologie spatiale, 8) développement de la pêche, 9) filière automobile et 10) industrie forestière.

Conclusion

1. Depuis la Deuxième Guerre mondiale, le commerce international a connu une forte croissance, bien que les inégalités persistent, les 1% les plus riches de la population mondiale concentrant une grande partie des revenus.
2. L'IDE reste concentré dans les pays développés.
3. Nous pensons que l'Amérique latine doit poursuivre ses efforts pour créer une zone de libre-échange entre tous les pays, sous les auspices de l'OMC, et renforcer les politiques de soutien aux secteurs menacés par cette ouverture, en s'appuyant par exemple sur les financements de la Banque inter-américaine de Développement pour préserver et développer l'industrialisation à long terme.
4. A l'heure actuelle, il est très difficile, voire impossible de parler de complémentarités économiques et de coordination des politiques économiques (les cas de l'Argentine et du Venezuela illustrent le fait que l'instabilité est une constante). En d'autres termes, sauver l'idée d'une union douanière latino-américaine pourrait être une option plus réaliste à court terme.

Ainsi, entre autres éléments qui pourraient être inclus pour améliorer la performance logistique ainsi que l'utilisation et la diffusion des services commerciaux, qui tendent à réduire les coûts de transaction, il faut ajouter :

- 4.1. La formation d'une main-d'œuvre hautement qualifiée dans le secteur des services que l'on souhaite exporter ou dont on veut améliorer les exportations en cours (savoir-faire, langues).
- 4.2. Une législation qui favorise, et non pas entrave, la libre circulation des services.

4.3. Identifier clairement les domaines d'opportunité des infrastructures nécessaires à une meilleure circulation des biens et des services.

4.4. Élimination des obstacles bureaucratiques en matière douanière.

C'est en reconnaissant les diversités des pays de l'Amérique latine, que nous parviendrons à trouver nos points de rencontre.

Bibliographie

- Baldwin R., Kawai M. & Wignaraja G. (2014). "A World Trade Organization for the 21st Century. The Asian Perspective", ADB Institute.
- Buzo et al. (2017). "Nuevos enfoques en el análisis de la economía mundial", UAM Azcapotzalco.
- CEPAL. (2018a). "La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe".
- CEPAL. (2018b). "La ineeficiencia de la desigualdad".
- CEPAL. (2018c). "Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Evolución de la inversión en América Latina y el Caribe: hechos estilizados, determinantes y desafíos de política".
- CEPAL. (2018d). "Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe".
- CEPAL. (2017). "Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe. La movilización de recursos para el financiamiento del desarrollo sostenible".
- Secretaría de Economía México, Economía. (2018a). Exportaciones mexicanas por destino, disponible en <https://www.gob.mx/se/documentos/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria-importaciones-y-exportaciones-por-pais-1993-2018-por-socios?state=published>, 10 de septiembre.
- Economía. (2018b). Importaciones mexicanas por origen, disponible en <https://www.gob.mx/se/documentos/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria-importaciones-y-exportaciones-por-pais-1993-2018-por-socios?state=published>, 10 de septiembre.
- EPN. Enrique Peña Nieto. (2018). "6º Informe de Gobierno".
- EPR. Economic Report of the President. (2016). The White House.
- Ibarra V. (2018). "El comercio internacional de servicios: su importancia en el comercio internacional y su impacto en los países en desarrollo. El caso de América Latina", UAM 2018.

- Ibarra V. (2016). “*How can international trade in services be made more efficient?*”, *contribution to Global Services Forum UNCTAD, Session 2: Facilitating trade in services*”, disponible en http://unctad14.org/Documents/U14ditc_d05b_GSF_Cont1_en.pdf
- Ibarra V. (2014). *“Lecciones de la globalización”*, Pearson.
- Krugman P. & M. Obstfeld. (2001). *Economía Internacional. Teoría y política* (5a edición). Madrid: Pearson Education.
- Mars A. (2018). “*Trump Aprueba los Aranceles sobre China y Amenaza con más Gravámenes*”, junio 23, periódico El País, disponible en https://elpais.com/internacional/2018/06/15/estados_unidos/1529025820_264839.html.
- OMC. (2018). “Informe sobre el comercio mundial”
- OMC. (2017). Examen estadístico del comercio mundial
- OMC. (2016). Examen estadístico del comercio mundial.
- Piketty T. (2016). *“Le capital au XXI siècle”*, Ed. Seuil.
- Serebrisky T. (2015). *Financing Infrastructure in Latin America and the Caribbean: How, How Much and by Whom?*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., <http://dx.doi.org/10.18235/0000212>.
- WTO. (2018). “World Trade Statistical Review”.

Bernard LANDAIS

Université de Bretagne-Sud (LEGO)
landais-bernard@wanadoo.fr

L'INEFFICACITE DE LA MACROECONOMIE CONTEMPORAINE ET SES SOLUTIONS

« Science sans mesure vaut mieux que mesure sans science »

RESUME: Partant de l'idée que la macroéconomie moderne anglo-saxonne est devenue inapte à rendre compte des phénomènes de fluctuation et de croissance, le texte en propose d'abord des explications. La principale est le désir de passer trop vite à l'étape des travaux empiriques avant d'avoir approfondi certains éléments théoriques encore mal connus. Ce constat touche à la fois la théorie néoclassique de la croissance et le modèle de la nouvelle synthèse keynésienne pour le cas des fluctuations. Le texte propose deux parties consacrées à ces deux axes et amorce des solutions.

MOTS CLEF: Inefficacité, Prétention à la connaissance, Croissance, Fluctuations, Modèles.

CLASSIFICATION JEL: A1 ; B22 ; B53 ; E32 ; O4

THE INEFFICIENCY OF CONTEMPORARY MACROECONOMICS AND ITS SOLUTIONS

ABSTRACT: Starting from the idea that modern Anglo-Saxon macroeconomics has become incapable of accounting for phenomena of fluctuation and growth, the text first proposes explanations. The main one is the desire to go too quickly to the stage of the empirical works before having deepened certain theoretical elements still badly known. This observation touches on both the neoclassical theory of growth and the model of the new Keynesian synthesis for the case of fluctuations. The text proposes two parts devoted to these two axes and initiates solutions.

KEYWORDS: Inefficiency, Pretense of Knowledge, Growth, Fluctuations, Models

Introduction

Une macroéconomie dans l’impasse

La macroéconomie est en crise profonde et il n’y a plus de grands économistes ; nous manquons souvent d’explications intelligibles pour nombreux d’événements et de phénomènes et par conséquent les solutions en politique macroéconomique nous font défaut. Ces insuffisances et ces manques d’efficacité sont à mettre au débit de la science contemporaine et notamment de son courant dominant anglo-saxon. Celui-ci a été le maître durant les quarante dernières années mais face à ses échecs, ne tire pas ouvertement les leçons qui s’imposent et n’affiche pas la repentance appropriée.

Ce constat pessimiste incrimine moins une posture idéologique traditionnelle en faveur de l’économie de marché qu’une faiblesse de nature méthodologique. S’engouffrant dans des impasses théoriques pour pavoiser trop vite par une forme exagérée de technicité, la science économique moderne est souvent prise à contre-pied par les évènements et se voit donc forcée de faire demi-tour. Il faut effectuer cette révolution intellectuelle en reprenant le chemin abandonné dans les années soixante-dix, au moment où les très grands économistes que furent Milton Friedman et Friedrich Hayek s’apprêtaient à passer la main. Certaines innovations décisives de cette époque, par exemple les notions d’anticipations rationnelles et de capital humain, auraient dû être prolongées intellectuellement avec plus de modestie et de patience plutôt que servir de support à des travaux d’économie appliquée largement prématurés. Cette constatation est d’ailleurs transposable au plan individuel pour des chercheurs parfois immatures théoriquement mais forcés de joindre des estimations économétriques au moindre de leurs travaux.

A cette époque, l’intuition de ce fourvoiement était réellement présente. Dans une conférence qu’il prononçait à Rennes en 1970, l’économiste allemand Erich Schneider s’en prenait ouvertement à la prétention à la connaissance des Anglo-Saxons et à leur « manie » (sic) de tout concevoir en termes de modèles mathématiques, bases incertaines trop rapidement proposées à une appréciation économétrique. Sa position recueillait d’ailleurs l’assentiment assez général de nos collègues français. Mais rapidement, la prééminence des jugements professionnels sur critères techniques, expression du « soft power » américain et le règne dévorant du « publish or perish ! » faisait tomber sans coup férir cette faible résistance européenne. Erich Schneider n’ignorait d’ailleurs pas le formidable appel d’air que constituaient le développement

des moyens informatiques et leur mise à disposition de tous les chercheurs, petits ou grands, ainsi que la griserie des premières régressions réussies. Enfin, depuis Keynes, une pression existait en permanence pour éclairer et mesurer les effets des interventions macroéconomiques, en particulier pour les politiques conjoncturelles. C'est cette « pression du contrôle » qui, de nos jours, traduit surtout les besoins de la politique monétaire¹.

La crise de 2008 est à l'origine d'un renversement intellectuel dont le présent texte se veut l'écho. Elle l'est en démontrant la piètre qualité des prévisions² de fluctuations venant du courant dominant de la Nouvelle Synthèse Néo-Classique ainsi que le simplisme des conseils qu'il donnait naguère aux Banques Centrales, engagées à poursuivre assidûment et par tous leurs grands moyens l'« Eldorado » chimérique du ciblage d'inflation.

Les analyses sur la Zone Euro en sont un autre exemple : la Théorie des Zones Monétaires Optimale apparût très vite comme l'alpha et l'oméga de l'analyse macroéconomique des unions monétaires. Pourquoi ? En particulier parce qu'en agitant de façon aléatoire les chocs asymétriques d'offre et de demande, elle permet d'utiliser à fond l'économétrie auto-vectorielle. Malheureusement, elle restreint ainsi et très fortement le champ des dangers possibles guettant ces unions. Ces deux exemples sont révélateurs de **l'atrophie théorique et de l'hypertrophie empirique**, dénoncées dans ce texte. Parce que les théories « pré-techniques » ont été plus éclairantes au cours de la crise de 2008-2009, cette dernière referme la parenthèse ouverte en 1970, après quarante ans d'engouement pour le « tout-mesurable ». Les théories anciennes l'emportent finalement, mais il est honnête de dire qu'elles profitent d'une ample moisson de faits statistiques rassemblés grâce à une économétrie³ de service.

L'efficacité est la capacité à donner des explications aux faits observés et de fournir ainsi les meilleurs éclairages aux actions éventuelles à entreprendre. C'est bien évidemment le but de la science et sa recherche a toujours fait l'objet de disputes entre les économistes. Me plaçant dans le sillage d'Hayek et de Friedman, j'aime évoquer les éclairages que donnaient ceux-ci des notions

1 Pour la politique budgétaire, la macroéconomie technique s'est découragée...

2 Le FMI (2018) reconnaît lui-même la faible valeur des prévisions reposant sur les modèles statistiques.

3 On pense entre autres aux travaux de Carmen Reinhart et Kenneth Rogoff (2008), Bordo et Haubrich (2009) ainsi qu'à l'œuvre de Victor Zarnowitz. Ces travaux statistiques poursuivent la tradition des travaux de Victor Kuznetz et de ceux de Milton Friedman et Anna Schwartz (en particulier leur « Histoire monétaire des Etats-Unis de 1963»).

fondamentales comme la concurrence, le marché, l'action politique, les fluctuations, les crises. Leurs descriptions réalistes et complexes s'opposaient, après les années trente, aux stéréotypes des courants néoclassiques et keynésiens⁴, représentatifs de la science anglo-saxonne déjà dominante. Entre l'option de formaliser sommairement le réel pour disposer vite d'outils de contrôle et celle de chercher plus modestement à expliquer les réalités complexes avant d'en tirer des conclusions et des procédés, le débat était ouvert et les exemples évoqués plus haut en sont les échos les plus récents.

Friedrich Von Hayek (1985) et Milton Friedman (1953) soulignaient l'arrogance technique de leurs adversaires, qui affichaient déjà une fâcheuse « prétention à la connaissance ». Saint Augustin disait déjà : « Pour discerner en connaissance de cause le faux du vrai, il faut quitter la pensée que l'on détient la vérité ». Cette idée demeure d'actualité et se trouve même de plus en plus justifiée au fur et à mesure que les outils techniques à notre disposition s'améliorent et nous donnent une « impression » de connaissance. Dans beaucoup trop d'articles académiques d'économie appliquée, l'exposé théorique initial vise avant tout à donner cette « impression » par des allusions à une foule de travaux et d'arguments d'autorité jouant le rôle de « sésame » et cherchant à faire présumer, souvent à tort, une connaissance intime (science) du problème étudié.

La prétention à la connaissance est dangereuse car elle pousse à des entreprises chimériques ou prématuées. Comme le dit le proverbe familier : « Le mieux est souvent l'ennemi du bien », expression qu'on est tenté d'adopter à la lettre ; Friedrich Hayek disait : « Poursuivre des objectifs que nul ne peut atteindre peut empêcher la réalisation du possible ». Dans ce texte, nous tentons d'illustrer le propos en exposant que nourrir exagérément ou trop vite une ambition technique conduit toujours à négliger des aspects importants de la vérité et parfois même à construire des explications et modèles franchement fallacieux. Les deux parties illustreront l'un et l'autre.

Cette prétention à la connaissance par l'abus de technicité s'exprime pratiquement de deux façons : d'abord, une modélisation sophistiquée, tendant à réservier une vérité bien obscurcie à quelques mathématiciens

⁴ Se souvenir que c'est pour « habiller » les enchaînements keynésiens que furent construits les très gros premiers modèles économétriques, ceux de Ian Tinbergen, Klein et Goldberger, Klein et Young, par exemple. Les modèles économétriques français des années soixante comme « Metric » s'en inspirèrent avec retard.

naïfs ; ensuite, une modélisation arbitraire et au contraire simpliste, dans le but d'obtenir des paramètres estimés dans les relations supposées. Ces deux formes s'enchaînent paradoxalement dans les travaux de recherche quand on passe du modèle théorique au modèle économétrique ; on les retrouve aussi dans les deux parties de ce texte.

Considérons en premier lieu la théorie néoclassique moderne de la croissance, celle qui, issue des travaux de Robert Solow, Robert Barro, Robert Lucas et du célèbre trio, Grégory Mankiw, David Romer et David Weil, inspire encore une quantité impressionnante de travaux empiriques dans une euphorie ininterrompue et addictogène de « bons R² » [Xavier Salah i Martin (1997)]. Elle comporte de nombreuses failles, certaines très profondes, qui font sérieusement douter de son efficacité au service des explications de la croissance. Comme la critique n'est pas le but ultime de ce texte, nous montrerons pourquoi et comment l'analyse de la croissance peut être reprise sous forme d'une théorie à la fois plus descriptive et plus générale, centrée sur notre modèle MIE (Modèle à Investissements Effectifs).

En second lieu, les défauts de la Nouvelle Synthèse Néo-Classique (ou Néo-Keynésienne) se révèlent à travers le prisme de la relation technicité-efficacité qui nous sert de guide. Que ce soit pour le traitement des anticipations ou pour l'approche impulsions-propagation, la position dominante se fourvoie, avec des conséquences sur la qualité des prévisions et des moyens d'action. Là encore et grâce à notre modèle Océan, nous empruntons la voie d'une complexité assumée.

En embrassant un champ aussi large, il s'agit de convaincre le lecteur que c'est l'ensemble de la macroéconomie qui mérite, sinon un nettoyage, du moins une réflexion approfondie quant à son efficacité et son dépassement, dans une perspective de retour aux enseignements fondamentaux de nos derniers très grands économistes.

Avant de passer à ces deux parties, observons que la bifurcation marquant le fourvoiement de la macroéconomie est assez clairement datée des années soixante-dix et quatre-vingt du dernier siècle, à partir de deux progrès majeurs de la pensée macroéconomique : d'une part, son adaptation aux anticipations rationnelles, qui révolutionnait l'analyse de l'équilibre et des déséquilibres à court ou moyen terme et d'autre part l'invention du concept de capital humain qui, au moins dans un premier temps, concernait plutôt la croissance. Nous

nous proposons de montrer que ces virages furent mal pris par souci de préserver ou de promouvoir les vérifications empiriques.

1. Critique du modèle moderne de croissance

Dans les divers modèles néoclassiques modernes, on considère que des pays connaissent des croissances différentes ou qu'un pays voit changer son rythme de croissance parce que (sic) « les taux « s » d'investissement sont différents ». Ces taux « s » sont « incorporés » ou « versés » dans le « potentiel » des économies et dirigent ensuite les trajectoires de croissance durant les « périodes transitoires ». Ce raisonnement a été surtout mené pour deux facteurs, le capital physique et le capital humain (soient habituellement s_K et s_H). Il s'agit de postulats sans portée explicative réelle car la théorie n'en donne pas la raison, comme si ces grandeurs étaient décidées par un « Joseph Staline » au sein d'une société socialiste. Dire que le pays qui investit le plus a la croissance la plus forte, c'est un peu comme assurer gravement que le coureur qui gagne la course est celui qui a appuyé le plus sur les pédales ! Voilà donc l'erreur majeure de cette école de pensée, commise sous la pression du désir de rentabilité économétrique.

On ne s'étonne donc pas que les travaux empiriques de la forme « équation de croissance » (voir encadré ci-dessous) tirés de cette approche, soient couronnés de succès en termes de significativité, puisqu'on trouve une même réalité profonde de propension de croissance des deux côtés de l'équation testée. Les taux d'investissement reflètent cette propension autant qu'ils ne causent la croissance économique elle-même. Il est alors avantageux techniquement de placer dans l'équation de croissance des valeurs prédéterminées des taux d'investissement et des croissances du capital physique et du capital humain qu'ils sous-entendent. Ça l'est d'autant plus qu'on évite ainsi de poser les problèmes d'identification avec un biais d'Haavelmo aveuglant. On le fait encore dans les équations dites de convergence « conditionnelle » avec un succès apparent qui explique la prolifération de ces études à la productivité douteuse. Car c'est une théorie tronquée, qui ne fait que constater et sans portée explicative réelle. L'éclairage fondamental ne peut venir que des raisons des investissements réalisés et passe donc par l'approfondissement de leur fonction réaliste pour chaque forme de facteur.

Le mauvais chemin a été pris dans les années quatre-vingt lorsque sous la pression d'un empirisme prématûr, caractéristique de la macroéconomie

anglo-saxonne, les économistes ont voulu donner un sens fonctionnel explicatif à la simple **comptabilité de croissance** telle qu'elle se pratiquait auparavant. Auparavant donc, la comptabilité de croissance était **rétrospective**; on se bornait à constater plus ou moins bien ce qui dans une croissance passée pouvait être imputé au facteur capital, au facteur travail ou par différence, au résidu de Solow, assimilé au progrès technique. Le taux d'investissement était donc déjà connu au moment de l'enquête et la question de savoir de quoi il découlait n'avait plus guère d'importance dans une démarche de pure description rétrospective. La comptabilité de croissance horizontale, c'est-à-dire entre pays possède la même caractéristique d'être tournée vers le passé et l'avantage de s'appuyer sur des taux d'accumulation de facteurs déjà connus. Pourtant, si l'on veut réaliser une bonne théorie de la croissance économique, c'est par le chemin de la comptabilité de croissance qu'il faut passer.

Les travaux théorico-empiriques des néoclassiques modernes ont proliféré après 1980, les plus emblématiques étant ceux de Mankiw, Romer et Weil (1992), ceux de Barro (1991) et Barro et Sala i Martin (1992). Par des procédés mathématiques astucieux, ils inventent la notion de « potentiel », l'écart entre celui-ci et la situation présente effective d'une économie conduisant à un mouvement de celle-ci vers celui-là. L'analogie avec le courant électrique et la différence de potentiel (DDP ou tension) est élégante, ce qui a contribué à rendre cette procédure très populaire jusqu'à nos jours.

Du potentiel à la convergence conditionnelle: les équations de croissance néoclassiques

Soit y^* le niveau de revenu par tête correspondant au « potentiel » d'un pays ; c'est une perspective autorisée par l'ensemble des éléments en rapport avec la croissance qui le caractérisent. Soit y_0 le niveau de revenu par tête effectif de l'époque de départ. On fait l'hypothèse que la croissance naît de l'écart entre les deux et se déroule à un rythme d'autant plus rapide que cet écart est grand. On a donc la relation suivante :

$$(1) \quad dy/y = \beta (y^* - y_0)$$

La croissance du revenu par tête est positive si le potentiel est supérieur au revenu par tête actuel et négative dans le cas inverse. La grandeur β est positive.

Le potentiel y^* est bâti comme une combinaison linéaire de tous les éléments pertinents Z_j (taux d'épargne en capital physique et humain, facteurs institutionnels, démographiques et politiques, d'ouverture et moétaires... etc) soit:

$$(2) \quad y^* = \sum \gamma_j Z_j \quad (j \text{ variant de 1 à } m)$$

En remplaçant y^* par sa valeur dans l'équation (1) on obtient une **équation de croissance** type

$$(3) \quad dy/y = -\beta y_0 + bg_1 Z_1 + bg_2 Z_2 + \dots$$

Très souvent, la grandeur Z_1 est le taux d'investissement de l'économie, supposé fixé. Une vérification considérant que le paramètre ($-\beta$) est significativement négatif est l'expression d'une convergence conditionnelle (en contrôlant pour les éléments du potentiel). L'hypothèse cruciale à cet égard est l'idée selon laquelle plus l'écart ($y^* - y_0$) est grand et plus rapide est l'ajustement. Cette hypothèse **exprime** donc bien la convergence conditionnelle mais ne l'**explique** pas. On verra aussi qu'une « objection d'existence » peut être facilement formulée à l'encontre du modèle de potentiel et des applications de convergence conditionnelle.

Dès l'abord, se pose la question de l'existence même de cet écart entre le « potentiel » et la situation du moment, écart dont on nous dit que c'est le moteur de la croissance. Comment s'est-il creusé ? Plus exactement comment, dans la logique du modèle néoclassique, a-t-il pu se creuser si l'on admet avec le modèle qu'il est à l'origine de sa propre destruction ? Si le « potentiel » présumé passe progressivement en dessous du niveau de revenu effectivement atteint par un pays, qu'est-ce qui empêche le processus de déclin de se déclencher avant le temps bénit de l'enquête statistique ? Si ce « potentiel » commence à devenir plus élevé que le niveau effectif, qu'est-ce qui empêche le pays de voir sa croissance s'accélérer dès le début du processus ? A ces deux questions pourtant simples, le modèle néoclassique standard n'apporte pas de réponses. Le seul cas où son raisonnement semble approprié est celui d'un progrès ou d'une catastrophe faisant varier le « potentiel » en très peu de temps. Et dans ces cas, il devrait suffire d'attribuer ces changements évidents

à un facteur de production ou d'organisation bien identifié (par exemple, les réformes politiques et sociales de Deng Tsiao Ping en Chine). Cette critique « existentielle » est fondamentale pour comprendre l'opposition à l'idée de convergence conditionnelle.

Qu'à cela ne tienne ! Chaque économiste place donc dans le « potentiel » le facteur qui lui tient à cœur pour son étude particulière (santé, ouverture, démocratie, régime monétaire, inflation...) et s'empresse d'élaborer le modèle économétrique correspondant. Des « équations de croissance » sont alors mises en œuvre, construites de façon telle qu'elles seront faciles à estimer, en particulier en remplaçant, du côté droit explicatif, tous les pourcentages de progression des facteurs par des variables Z_j statiques⁵ et malheureusement aussi, en faisant l'« hypothèse interdite » d'un taux d'investissement exogène pour le capital physique, pour le capital humain ou les autres facteurs. Ces mêmes équations sont très facilement testées à l'aide de données de panel pour lesquelles une économétrie efficace a été progressivement pensée et développée.

Pour réaliser cela et pour relancer en permanence le programme sans fin des « équations de croissance », il faut encore maltraiter les variations des grandeurs explicatives (taux d'investissement en capital physique, taux d'investissement en capital humain, taux d'évolution du progrès technique...) tantôt en en faisant des données exogènes, tantôt en prenant des « variables approchées » grossières, tantôt enfin en les neutralisant pour les rendre identiques d'un pays à l'autre. La recherche des causes ne remonte pas en amont de ces grandeurs clef placées dans les modèles économétriques.

Critiquons aussi l'hypothèse que les valeurs des « s_i » (les divers taux d'investissement) restent inchangées durant tout le processus vers l'état stable. Cette position est évidemment une source d'irréalisme voire d'incohérence car durant les très longues « périodes transitoires » reconnues par les modèles néoclassiques eux-mêmes, les productivités marginales, c'est-à-dire en gros les rendements facteurs ($K, H...$), sont évidemment variables le long des fonctions de production. Ceci étant dit, comment peut-on bloquer les divers « s_i » à leur valeur de départ c'est à dire affirmer implicitement, et comble dans un modèle « néoclassique », que des rendements changeants n'infléchissent en rien le

⁵ C'est ainsi que dans les modèles de Jones (1995) et Paul Romer (1990) et consacrés à l'accumulation du progrès technique, une des deux variables principales choisies pour expliquer cette accumulation est le stock de progrès technique lui-même.

désir d'investir ? Le raccourci n'aurait de valeur qu'en présence d'un seul agent consommateur-investisseur fixant son taux d'investissement pour une durée connue et sans incertitude sur rien (modèle de Ramsey) et n'en a aucune dans le monde réel.

A ces défauts principaux on peut encore rajouter tous ceux qui viennent de l'omission de ces facteurs importants que sont l'incertitude ou la pluralité du capital humain et de ses rôles. Comme la notion de potentiel est exploitée de façon à considérer le processus de croissance comme un flux prédéterminé, il n'y a pas de place pour les accidents de parcours, en particulier le rôle des crises. C'est d'autant plus étonnant que celles-ci impactent considérablement la croissance à long terme par les dégâts qu'elles provoquent dans les diverses trajectoires d'investissement. Par exemple, ne pas analyser pourquoi une politique monétaire laxiste peut conduire à préférer durablement les placements spéculatifs à l'investissement productif est une faute par omission.

S'agissant du capital humain, le progrès indubitable que ce nouvel agrégat faisait faire à l'analyse de la production et à sa variation a été stoppé parce qu'on a négligé le fait qu'il est en réalité multiforme, dans ses natures et dans ses rôles pour la croissance. On imagine que la perspective décourageante d'avoir à effectuer plusieurs évaluations de ces diverses variantes risquait de souligner la vanité des efforts d'estimation économétrique et a constitué l'obstacle majeur à l'approfondissement théorique souhaitable. On s'est donc contenté de « bâcler » vite fait la mesure d'un seul et unique « capital humain ».

De plus, du point de vue économétrique, la procédure utilisée est lourde de dangers. Comme une partie de l'influence des variables constituant le fameux « potentiel » passe en réalité par les fonctions d'investissement des facteurs (capital, physique, capital humain, niveau technique), les inscrire ensemble dans une même équation expliquant la croissance provoque des phénomènes de multi-colinéarité préjudiciables à la qualité des estimations. Ainsi par exemple, si le régime fiscal agit sur la croissance, c'est probablement en grande partie parce qu'il a un impact sur le taux d'investissement, notamment en capital physique; placer d'emblée le taux d'investissement dans l'équation minore mécaniquement le rôle joué par le régime fiscal tout en obscurcissant le chemin par lequel on pourrait l'expliquer.

Cette théorie néoclassique moderne a réussi à imposer des thèmes populaires mais pas toujours très pertinents comme celui de la convergence conditionnelle. De quoi s'agit-il ? Il est dit qu'après avoir « contrôlé » pour

tenir compte des éléments composant le potentiel, il reste une tendance à ce que les pays pauvres (à faible revenu par tête au départ) rattrapent les pays riches. Les équations de croissance estimées le font souvent apparaître grâce au coefficient significativement négatif de la variable y_{t0} (voir encadré ci-dessus). C'est l'exemple même d'un problème mal posé auquel on trouve une solution artificielle. En effet, s'il demeure un avantage aux pays pauvres, une fois reconnus tous les facteurs de croissance réunis dans le potentiel, c'est que ce dernier est incomplet. C'est comme une échelle composée de plusieurs barreaux mais à laquelle on aurait omis de mettre le dernier ; naturellement cela crée l'évènement et de l'émotion ! **Ainsi donc, une bonne théorie de la croissance n'a pas de raison de négliger l'une quelconque des variables explicatives.** Pourra-t-on excuser cette pratique en se souvenant que c'est à partir d'un même procédé que se définissait l'« état stable » de Solow, situation telle que le mouvement résiduel est produit simplement par une variable omise (le progrès technique exogène) ?

En conclusion, en analyse de la croissance, le désir de passer très tôt à des évaluations économétriques a conduit à interrompre ou à vicier la procédure de recherche des explications théoriques les plus pertinentes et les plus complètes.

Que faire ?

Obsédés par la nécessité d'évaluer et de créer les meilleures conditions pour faire des estimations, les Néoclassiques spécialistes de la croissance ont donc accumulé les péchés théoriques et empiriques par action et par omission. Ils n'en n'entraînent pas moins une foule innombrable de disciples conformistes, intéressés et zélés, dont j'ai le regret d'avoir fait partie, du moins par les enseignements et quelques travaux empiriques. Pour m'en racheter, je propose de reprendre la réflexion, sous l'angle positif cette fois.

La comptabilité de croissance sert de point de départ. Une fois déterminée une fonction de production regroupant tous les facteurs admis par la réflexion contemporaine [capital physique, capital humain relatif à la production, capital des procédés techniques (niveau technique), travail et enfin facteur d'organisation] ce sont les croissances de ces facteurs qui concourent à due proportion à la croissance du PIB. Il suffit alors de construire autant de fonctions d'investissement effectif qu'il y a de facteurs (ici cinq) et de rechercher les nombreuses variables à faire figurer dans ces fonctions d'investissement ; on obtient ainsi un deuxième niveau explicatif, lui-même

précédé en amont par d'autres niveaux plus lointains, au fur et à mesure que les variables explicatives sont expliquées à leur tour par d'autres. Cette organisation pyramidale conduit à recenser énormément de causes de la croissance du PIB, en fait toutes celles qui peuvent paraître pertinentes et toutes rattachées à des investissements précis dans tel ou tel facteur de la fonction de production. C'est ce travail modeste et long d'identification des causes qu'effectue le modèle MIE (Modèle à Investissements Effectifs) que nous préparons⁶. Evidemment, on ne part pas de zéro, loin de là ! Car des pans entiers de la construction néoclassique sont parfaitement utilisables et pertinents. Ainsi, par exemple, les modèles schumpétériens de « destruction créatrice » s'intègrent parfaitement dans la recherche d'une bonne équation d'investissement en recherche et développement.

Le modèle MIE se caractérise aussi concrètement par une grande diversification de la notion de capital humain (ou culture humaine) et une imbrication indissociable des éléments de long et de court terme. En effet, des fonctions d'investissement (par exemple celle du capital physique) sont à la fois valables à long terme comme approche de la croissance et à court ou moyen terme comme éléments du modèle de fluctuations. La fonction en temps continu éclairant la croissance du capital physique est l'intersection naturelle des champs d'analyse macroéconomique à court, moyen et long terme. Elle est donc unique quelque soient le cadre et l'horizon.

La leçon principale de MIE est que seuls les investissements sont à l'origine de la croissance et qu'il n'y a pas d'alternative à l'obligation de les accroître consciemment pour progresser.

2. Critique du modèle moderne de fluctuations

Les analyses de l'équilibre et des déséquilibres préludant à la mise en place des politiques conjoncturelles constituent un deuxième champ de réflexion de la macroéconomie, une réflexion qui se doit d'être efficace et qui ne l'est pas suffisamment.

Les années soixante-dix du XX^{ème} siècle marquent à la fois de grands progrès et une bifurcation néfaste de la pensée macroéconomique. Auparavant, la théorie keynésienne de la synthèse néoclassique (IS-LM) se caractérisait par

⁶ Chapitre 2 de l'ouvrage « Macroéconomie efficace : croissance et fluctuations » en préparation.

une prédominance des conditions de demande et une vision mécaniciste des comportements et des fonctions sur fond de forte rigidité des prix et salaires. Contre toute évidence, les anticipations ne jouaient qu'un rôle mineur dans les modèles. La relation de Phillips n'a fait que compléter ces caractéristiques, à considérer sans conteste comme des défauts.

Parmi les grands progrès intervenus entre 1968 et 1980 figure le retour des considérations d'offre et de la nécessaire rentabilité sur les divers marchés, notamment celui du travail⁷ (découverte du chômage « classique »). De même, après avoir inventorié les causes de la rigidité des prix et salaires, on en est arrivé à réintroduire des formes de flexibilité praticable souvent exprimées en termes de réformes ou d'ajustement. Les deux domaines qui évoluent le plus dans le bon sens sont à l'époque celui des anticipations et celui d'une indispensable rationalité générale des comportements et anticipations. Ces derniers font l'objet d'une refondation **microéconomique** qui a débouché sur des modèles **macroéconomiques** de type impulsion-propagation où les chocs aléatoires d'offre et de demande sont envisagés comme les sources principales des fluctuations. La notion de « chocs d'offre » est donc intégrée, avec la possibilité de créer des cycles « réels ». A cette époque, les avancées de la pensée macroéconomique ont paru décisives avec, quelques années après, la mise en place d'une nouvelle synthèse néoclassique (NSNC alias NSNK) dominante jusqu'en 2008. Elles ont fourni un socle à la politique macroéconomique conjoncturelle et de prévention des crises. Eviter les chocs évitables (surtout de demande), accompagner et neutraliser les chocs inévitables (surtout d'offre) sont vite apparus possible, en particulier pour les banques centrales et par la politique monétaire.

La bifurcation qui s'est produite à ce moment appelle néanmoins un même constat critique que celui porté plus haut à la théorie néoclassique de la croissance : **Le désir impatient de profiter des circonstances pour construire des modèles calculables a enfermé la démarche de progrès dans une impasse.** Ceci s'est produit par un processus de restriction théorique tel que beaucoup d'aspects importants mais difficiles à « cadrer » dans les démarches techniques ont été écartés. On évoquera trois questions justifiant ce constat : le choix des anticipations rationnelles au sens fort, l'élimination du profit anticipé, et la négligence des causes endogènes de cycles.

⁷ Voir par exemple l'ouvrage de Jeffrey Sachs et Felipe Larrain (1992) : « Macroeconomics in the Global Economy » Prentice-Hall, 1992.

Les anticipations rationnelles

Comme pour la croissance, commençons par le plus grave et ici ce sont les anticipations. Le progrès signalé plus haut s'est indûment restreint à un nombre limité d'applications, celles qui pouvaient déboucher sur des mesures chiffrées et non celles qui ne le pouvaient pas. Ce choix ne fut pas forcément conscient mais le désir d'appliquer rapidement a, probablement sans prémeditation, écarté la catégorie des anticipations ⁸qui ne s'y prêtaient pas.

Une analyse superficielle du champ des anticipations qui comptent pour comprendre les fluctuations fait admettre qu'il en existe sept : **les anticipations d'inflation future, de revenu futur, de valeur des actifs, de profit à court terme, de profit à long terme, de politique monétaire et de risque financier**⁹. Seules les deux premières ont été sérieusement exploitées dans les modèles NSNK. Pourtant, nul observateur attentif de la conjoncture et des risques de crises ne peut prétendre que les cinq autres n'ont pas d'importance. Elles présentent seulement l'inconvénient majeur de ne pas se prêter facilement et sans tambours ni trompettes au traitement réducteur que l'on a fait subir aux deux premières. Les « marchés » et secteurs où ces anticipations négligées jouent le plus grand rôle ont été eux-mêmes négligés¹⁰.

Les anticipations d'**inflation** et celles de **revenu futur** étaient déjà présentes dans les fonctions de demande de monnaie et celles de la consommation (revenu permanent ou cycle vital) du courant dominant keynésien et monétariste. Elles y étaient notoirement maltraitées par les méthodes *ad hoc* des anticipations adaptatives, extrapolatives ou régressives et furent heureusement libérées par l'arrivée des anticipations rationnelles. Les cinq autres renvoient souvent à des théories plus reculées dans le temps (Juglar, Irving Fisher, Friedrich Hayek, Hyman Minsky...) et, soit n'avaient plus beaucoup de « champions » dans la profession, soit se montraient d'emblée

8 Et des « marchés » correspondants, le plus important étant le marché des crédits.

9 Ce sont les catégories retenues dans le modèle Océan [Bernard Landais (2017)] mais il en existe d'autres.

10 Un exemple très clair de l'avantage technique recherché au détriment des réalités est celui de la politique monétaire, « domestiquée » dans la règle de Taylor. L'écart de production et l'écart d'inflation (obtenus grâce au choix hâtif de ces deux types d'anticipations, sont les seuls éléments pris en compte, les marchés de crédits ou d'actifs sont ignorés et l'instrument de taux d'intérêt est unique. Au prix de cet irréalisme, flagrant depuis la crise de 2008, on profite d'une quantité de tentatives d'estimation de fonctions de réaction pour une quantité de banques centrales, pour une quantité de contextes divers. Est-ce vraiment opportun et sérieux ?

si fortement insaisissables et volatiles qu'elles décourageaient à l'avance tout tentative de « mise en cage » économétrique.

Ces péchés par omission s'expliquent aussi par la nature du traitement que la théorie des anticipations rationnelles (TAR) a fait subir aux prévisions. Nous avons déjà noté que la TAR concrétise le progrès d'un retour à la rationalité, envisagée comme une reconnaissance justifiée de l'intelligence des agents à l'instant d'établir leurs prévisions. Mais, dans le désir de calibrer et résoudre numériquement les nouveaux modèles de la NSNK et sans chercher plus loin, on a privilégié l'idée que les agents pouvaient prévoir la vraie solution moyenne pour l'inflation future et le PIB d'équilibre, au facteur aléatoire près. Si dans les équations d'un modèle figurent des grandeurs d'anticipation et si on n'a pas envie de les exprimer par une autre fonction surajoutant sa complication, on est réduit à l'expédient de considérer que l'anticipation vaut en moyenne la vraie valeur inconnue finale. C'est ce qui est fait avec les deux anticipations « domestiquées » du produit et des prix futurs et c'est ce qu'on ne pouvait pas faire aisément avec les cinq anticipations plus « sauvages » de notre liste, qui ont donc été délaissées.

Les tentatives récentes montrent au moins que les AR dures et simplistes n'ont pas d'alternative facile à mettre au point¹¹. La technicité est dorénavant en échec.

On a donc hérité de modèles gravement amputés avec lesquels on s'est notamment cru capable de mener une politique monétaire efficace mais qui devenaient faux et inopérants dans toutes les situations un peu exceptionnelles impliquant fortement les cinq anticipations négligées. Ce n'eût pas été trop grave si ces dernières avaient été rares ou inexistantes comme depuis 1945 mais malheureusement, la grande récession de 2008 est arrivée... et ce fut la débâcle du modèle NSNK !

11 On se fait une idée de l'importance de ces déviations déplorables en suivant l'itinéraire personnel de Michaël Woodford, figure emblématique de la NSNK et auteur d'un ouvrage de référence dédié à la politique monétaire [Michaël Woodford (2003)], à l'apogée de cette période d'illusions. S'étant récemment avisé des critiques portées aux AR après 2008, il s'est engagé dans une série de « raccommodages » [Michaël Woodford (2013)] quant à la manière de traiter la construction des anticipations. Constatant que la version « dure » des anticipations rationnelles menait à une impasse, il observe (après trente pages de mathématiques intimidantes) qu'il existe plusieurs pistes pour découvrir comment se forment les prévisions dans le monde réel, avec différents types de modèles et dans différents contextes (ou régimes). Sa conclusion est donc que c'est encore trop complexe et difficile à maîtriser...Etonnant !

En conséquence, l'option techniciste a limité et détourné les progrès de la macroéconomie contemporaine jusqu'à oublier les enseignements des (bonnes) théories endogènes des fluctuations. Avant 2008, à côté des approches « impulsion-propagation », justes mais incomplètes, n'apparaissait plus la tradition de « tension-rupture » qui avait fait notamment ses preuves au moment de la Grande Dépression des années 30¹². Cette tradition est ravivée aujourd'hui par les analyses de montée des périls d'excès de crédit et de bulles d'actifs. Elle s'est heureusement rendue opérationnelle par les indicateurs de vulnérabilité et de stress financier qu'établissent des universités et des institutions¹³ de plus en plus nombreuses. Les travaux correspondants sont directement utiles à l'action en repérant l'intensité des tensions sur divers marchés, elles-mêmes transposées en variations possibles des anticipations ou en probabilités de rupture.

Un exemple : l'élimination du profit anticipé

On pourrait aussi développer et illustrer ce qui précède à partir des impasses concernant par exemple les anticipations de valeurs d'actifs ou de risque financier. Ici, on se bornera à comprendre ce qu'il advient du profit anticipé dans l'analyse macroéconomique moderne et pourquoi son élimination pose un problème majeur d'efficacité.

Quand on étudie la macroéconomie ou quand on l'enseigne, on peut aisément se passer de connaître le mot « profit ». C'est surprenant, surtout après ce qui a été dit de la redécouverte des conditions d'offre dans les modèles d'équilibre général. Pourtant, à peine l'étudiant quitte-t-il le cours de microéconomie où le profit s'étale partout et où la production des firmes se fixe par rapport à lui dans toutes les configurations de marché, qu'il doit l'oublier en cours de macroéconomie, au bénéfice douteux de considérations sur les coûts de production (prix du travail, des matières premières, des produits importés...) ou sur l'évolution de la demande globale. La raison profonde de l'« oubli » est que ces derniers éléments sont mesurables tandis que les profits le sont moins et les anticipations de profit encore moins. Même Victor Zarnowitz (1997) qui a tenté de réhabiliter le profit dans l'analyse des fluctuations, a dû se contenter de tests économétriques fort peu concluants, car fondés sur les profits **réalisés** *a posteriori* et non sur les véritables déterminants de l'offre de produit que sont

12 Présente dans les œuvres de Friedrich Hayek et Irving Fisher par exemple.

13 En particulier, la Banque des Règlements Internationaux (BRI, BIS en anglais) dont le siège est à Bâle.

les profits **anticipés**. Or dans ce domaine comme dans beaucoup, il y a loin de la coupe aux lèvres...

Pourtant, la réflexion microéconomique est justifiée dans deux domaines clef de la détermination de l'équilibre macroéconomique : le produit offert dépend de sa rentabilité supposée à court ou moyen terme (le temps nécessaire au processus de production proprement dit) et surtout, l'investissement, qui est à la fois une forme de demande immédiate et une promesse d'offre future, est entrepris à l'évidence sur la base d'un calcul coûts-bénéfices prospectif. Cette réflexion devrait donc se transmettre aux modèles macroéconomiques pour qu'ils soient explicites, éclairants et par conséquent efficaces. La quête de mesure fait ici oublier la science véritable, science d'autant plus nécessaire en période de crise quand les facteurs d'anticipation sont clairement à mettre au premier plan et quand les calculs mécaniques passent au second plan.

Derrière cette élimination de la notion de profit en macroéconomie se cache celle de l'entrepreneur lui-même. Autant les théories pré-keynésiennes des crises étaient attentives en permanence au comportement complexe et humain des chefs d'entreprise, autant la macroéconomie moderne les renvoie dans la sphère d'une gestion mécanique, digne d'une bonne machine à calculer (ou désormais de logiciels impavides). La science macroéconomique s'en trouve manifestement appauvrie.

Une application : l'optimalité en zone monétaire

Le caractère incomplet de la démarche techniciste NSNK se vérifie à l'évidence dans le cadre d'une appréciation du caractère optimal d'un arrangement monétaire comme celui d'une monnaie unique. La théorie des Zones Monétaires Optimales (ZMO) est directement dérivée du courant standard de fluctuations exogènes¹⁴. Les chocs d'offre et de demande y sont toujours à l'origine des dangers et s'ils y sont asymétriques, cela ne change rien au problème du caractère hémiplégique de l'analyse standard des déséquilibres. La crise de 2008 en Europe a bien prouvé que la théorie des ZMO passe complètement à côté du réel. Les chocs asymétriques ont été aux abonnés absents durant les vingt dernières années de la vie de la Zone Euro et les « ajustements » qui

¹⁴ Il existe une version « endogène » de la théorie des ZMO [J Frankel et A Rose (1997)] mais elle ne présente ses conclusions (optimistes) qu'en considérant l'impact favorable du développement des échanges qu'entraîne une monnaie unique sur la probabilité d'apparition des chocs asymétriques. C'est en quelque sorte de l'« endogène-exogène » !

expriment la dose de flexibilité compatible avec les modèles NSNK n'ont pas eu toujours la force souhaitée après cette crise et son rebond.

Au sein d'une zone monétaire, les dangers sont avant tout ceux d'une évolution endogène inhérente à son fonctionnement et à la politique monétaire menée, qui la fragilisent avant la crise et entraînent ultérieurement les besoins d'ajustement ! Les cinq anticipations « oubliées » y jouent des rôles déterminants et les tensions préalables s'y étalement sur des années. Les séquelles d'après récession s'observent aussi sur de longues périodes. Elles sont compliquées par des tensions financières secondaires, comme en témoigne la crise des dettes souveraines. Les modèles VAR et autres ne sont donc pas du tout aptes à décrire ou à prévoir la plupart des situations concrètes et notamment les plus délicates d'entre elles. Ceci vaut d'ailleurs tout autant pour les économies nationales particulières que pour les unions monétaires.

Que faire ?

Comme pour la croissance, la solution revient à élargir le champ théorique pour réintroduire les questions pour lesquelles le courant techniciste dominant a fait les impasses les plus graves. Le modèle Océan prévoit de redonner vie aux canaux de transmission oubliés par les modèles NSNK, en l'occurrence ceux qui font appel à la notion de profit anticipé, aux marchés de crédit et plus généralement aux cinq formes d'anticipations délaissées jusqu'à présent. S'y ajoutent deux champs de recherche concernant le modèle d'anticipations : (1) Qu'entend-t-on par anticipations ? Devons-nous nous contenter de les présenter « en moyenne » comme nous l'imposent les démarches économétriques exploitables ou faut-il tenir aussi compte des incertitudes et des probabilités des valeurs extrêmes ? (2) Quelles sont les meilleures fonctions d'anticipations et quelles en sont les variables les plus pertinentes ?

Conclusion

Nous avons tenté de démontrer que la macroéconomie est inefficace trop souvent et dans bien des domaines. Elle l'est parfois parce qu'on a voulu brûler l'étape théorique pour passer rapidement à l'utilisation des modèles sous leur forme économétrique. Des progrès théoriques ont été gaspillés ou insuffisamment exploités à cause de cette impatience. Cela concerne tout autant la théorie de la croissance que celle des fluctuations.

Comme les auteurs les plus célèbres du XX^{ème} siècle nous l'ont enseigné, un travail de clarification et de nouvelles idées théoriques sont encore bien souvent nécessaires. Le champ théorique se doit donc d'être ouvert au maximum. L'efficacité des connaissances macroéconomiques ne passe pas par l'exploitation technique mais par la justesse du regard théorique.

Bibliographie

- Barro R. (1991). « Economic Growth in a Cross-Section of Countries », *Quarterly Journal of Economics*, May.
- Bordo M., et Haubrich J. (2009) « Credit Crises, Money and Contractions : A Historical View », *Federal Reserve Bank of Cleveland Working Paper 09-08*, septembre.
- FMI. (2018). « World Economic Outlook », Octobre, Box 1-6, page 53.
- Frankel J., et Rose A. (1997). « Is EMU More Justifiable Ex-Post than Ex-Ante? » *European Economic Review*, Vol 41.
- Friedman M. (1953). *The Methodology of Positive Economics* » in « Essays in Positive Economics » University of Chicago Press.
- Hayek F. (1985). « Droit, Législation et Liberté », PUF (traduction française Raoul Audouin) Vol 2, page 161.
- Jones C. (1995).« Théorie de la croissance endogène » De Boeck Université.
- Landais B. (2017).« Fluctuations : une synthèse nouvelle », Éditions L'Harmattan.
- Lucas R. (1990). « Why doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? », *American Economic Review*, 80.
- Mankiw G., Romer D. & Weil D. (1992). « A contribution to the Empirics of Economic Growth » *Quarterly Journal of Economics*, Mai.
- Ramsey F. (1928). « A Mathematical Theory of Saving », *The Economic Journal*, Décembre.
- Reinhart C. & Rogoff K. (2008). « This Time is Different : A Panoramic View of Eight Centuries of Financial Crisis », *NBER Working Paper 13882*.
- Romer P. (1990). « Endogeneous Technical Change », *Journal of Political Economy*, 98, Octobre.
- Sachs J. & Larrain F. (1992). « Macroeconomics in the Global Economy » Prentice-Hall, 1992.
- Salah i Martin X. (1997). « I just ran Four Millions Regressions » *American Economic Review*, Mai.
- Woodford M. (2003).« Interest and Prices », Princeton University Press.

- Woodford M. (2013). « Macroeconomic Analysis without the Rational Expectations Hypothesis » *Annual Review of Economics*, Août.
- Zarnowitz V. (1999). « Theory and History Behind Business Cycles: Are the 1990's the Onset of an Golden Age? » *NBER Working Paper*, Mars.

Krzysztof MALAGA

Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań, Pologne
krzysztof.malaga@ue.poznan.pl

LA THESE DE DOCTORAT EN SCIENCES ECONOMIQUES COMME L'ARCHETYPE DE LA RECHERCHE EFFICACE: EXPERIENCES PROPRES

RÉSUMÉ: Le but de cet article est de choisir un modèle de la recherche scientifique en économie dans lequel la thèse de doctorat est un élément essentiel et le garant de la poursuite des recherches théoriques et empiriques assurant leur haute efficacité et leur compétitivité internationale. L'auteur présente ses expériences acquises en Pologne en tant que promoteur ou co-promoteur de cinq thèses de doctorat, directeur des études doctorales et doyen de la faculté d'informatique et d'économie numérique de l'Université des Sciences Economiques et de Gestion de Poznań de 2004 à 2019. Selon l'auteur, la clé d'une recherche scientifique efficace consiste en des normes mondiales, abordant des thèmes de recherche fondamentaux et universels dans des conditions d'une forte concurrence et de coopération internationale. Les réalisations du lauréat du prix Nobel d'économie en 2018, Paul Michael Romer, sont un système de référence dans la sélection d'un tel modèle.

MOTS CLÉS: Grades et titre scientifiques en Pologne, la thèse de doctorat en sciences économiques, théorie de la croissance économique, la recherche théorique et appliquée en économie, Paul Michael Romer.

CLASSIFICATION JEL: A13, A23, O40, O47.

THE DOCTORAL THESIS IN ECONOMICS AS THE ARCHETYPE OF EFFECTIVE RESEARCH: OWN EXPERIENCES

ABSTRACT: The aim of this article is to choose such a model of scientific research in economics in which the doctoral thesis is an essential element and the guarantor of the continuation of theoretical and empirical research ensuring their high efficiency and their international competitiveness. The author presents his experience gained in Poland as a promoter or co-promoter of five doctoral theses, director of doctoral studies and dean of the faculty of computer science and digital economy of the Poznan University of Economics and Business from 2004 to 2019. According to the author, the key to effective scientific research is global standards, addressing fundamental and universal research topics under conditions of intense competition and international cooperation. The achievements of the Nobel Prize winner in 2018, Paul Michael Romer, are a reference system in the selection of such a model.

KEYWORDS: Grades and scientific title in Poland, doctoral thesis in economics, theory of economic growth, theoretical and applied research in economics, Paul Michael Romer.

Introduction

En Pologne, la thèse de doctorat est un élément très important et essentiel du système de la recherche scientifique en économie. Répondre à des critères de forme et de fond par une thèse de doctorat afin que son auteur devienne docteur en sciences économiques est une condition préalable et essentielle à son développement scientifique et sa recherche à l'avenir.

Le but de cet article consiste au choix d'un tel modèle de la recherche scientifique en économie, grâce auquel la thèse de doctorat en économie serait synonyme de la recherche scientifique efficace répondant aux normes de la recherche les plus élevées au monde.

En tant que modèle de la recherche scientifique efficace en économie on a choisi les réalisations du prof. Michael Romer, prix Nobel en économie en 2018 avec William Dawbney Nordhaus (Czaja, Malaga 2019). C'est dans ce contexte qu'on fait une brève description des éléments du système d'enseignement

supérieur en Pologne, en tant que secteur de la recherche fondamentale et appliquée en économie par rapport à l'évolution du modèle de la carrière universitaire.

L'auteur présente ses expériences de travail avec des doctorants qu'il a acquises en tant que promoteur ou co-promoteur de thèses de doctorat, directeur des études doctorales et doyen de la faculté d'informatique et d'économie numérique à l'Université des Sciences Economiques et de Gestion de Poznań durant les années 2004-2019. C'est-à-dire depuis l'adhésion de la Pologne à l'Union européenne, ce qui a entraîné l'intensification des changements dans l'enseignement supérieur visant à réduire la distance de l'économie polonaise par rapport aux normes de la recherche et d'enseignement européennes et mondiales. La prochaine étape sera la mise en œuvre de la nouvelle loi sur l'enseignement supérieur, qui entrera en vigueur au cours de l'année universitaire 2019/2020.

Dans la conclusion, sont présentés les postulats concernant les thèses de doctorat en sciences économiques en tant qu'une sorte d'archétype de la recherche scientifique efficace en Pologne et dans le monde.

1. Paul Michael Romer un des fondateurs de la théorie de la croissance économique endogène comme une référence de la recherche efficace

Présentons de manière synthétique les réalisations les plus importantes de Paul Michael Romer. Éducation: Phillips Exeter Academy, Université de Chicago (B.Sc., MA, Ph.D.), Massachusetts Institute of Technology, Université Queen's. Thèse de doctorat: *Dynamic competitive equilibria with externalities, increasing returns and unbounded growth, (Equilibres concurrentiels dynamiques avec externalités, rendements croissants et croissance sans bornes)* Université de Chicago, 1983. Promoteurs: José Scheinkman, Robert Lucas Jr. Autres conseillers académiques: Russell Davidson, Ivar Ekeland. Influences: Joseph Alois Schumpeter, Robert Merton Solow, Les publications les plus importantes: Romer P. M., Increasing Return and Long Run Growth (*Rendements croissants et croissance à long terme, Journal of Political Economy*, Vol. 94, No 5, October 1986, pp. 1002-1037. Romer P. M., Endogenous Technological Change, (*Changement technologique endogène*) *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No 5, October 1990, pp. 71-102. Le prix Nobel d'économie en 2018 "pour l'intégration des innovations

technologiques dans les analyses macroéconomiques à long terme” avec William Nordhaus. Toutes les publications: 35 articles, 24 documents de travail et 4 chapitres de monographies.

En vertu des faits cités ci-dessus on peut identifier le modèle de la recherche efficace en sciences économiques présenté en termes des entrées-sorties.

Conditions à l'entrée: a) l'éducation dans un excellent lycée, b) les études universitaires dans d'excellentes universités, c) la participation à des conférences de professeurs et conférenciers exceptionnels, d) la coopération avec d'excellents chercheurs en tant que promoteurs ou conseillers de la thèse de doctorat, e) la formation complémentaire dans très des centres de recherche d'excellence comme soutien de préparation à la thèse du doctorat.

Conditions à la sortie : a) excellent positionnement du sujet de thèse respectant les normes les plus strictes en matière de connaissances existantes, b) créativité, originalité et universalité des résultats de recherche obtenus, c) diffusion des résultats obtenus dans les revues de portée mondiale (dans la plupart des cas en anglais).

2. Deux grades et un titre scientifiques en Pologne

En Pologne en sciences économiques il y a deux grades scientifiques:

a) docteur en sciences économiques en disciplines: économie, finance, gestion et “commodity science”¹: le jury de la thèse de doctorat est nommé par le conseil de la faculté qui a les compétences pour attribuer le grade de docteur en sciences économiques, et est composée de 10-11 professeurs ou docteurs habilités, y compris deux rapporteurs externes à l'université dans laquelle se réalise la procédure doctorale.

b) docteur habilité en sciences économiques en disciplines: économie, finance, gestion ou « commodity sciences »: le jury est nommé par la Commission Centrale des Grades et du Titre Scientifiques en Pologne. Le jury est composé de sept professeurs et docteurs habilités, y compris trois rapporteurs. Quatre à six de ces membres sont externes à l'université dans laquelle se réalise la procédure doctorale.

¹ A partir le 1 octobre 2019 on aura en Pologne deux disciplines: a) économie et finance, b) sciences de la gestion et de la qualité et les sciences économiques deviendrons la partie des sciences sociales.

Le titre scientifique de professeur en sciences économiques, sans préciser les disciplines, est quant à lui attribué par un jury qui est composé de cinq professeurs rapporteurs externes à l'université dans laquelle se réalise la procédure, et sont nommés par la Commission Centrale des Grades Scientifiques et du Titre en Pologne. La procédure concerne le conseil de la faculté qui a les compétences appropriées, Commission Centrale des Grades Scientifiques au niveau de la section des sciences économiques (15 membres) et au niveau central (9 membres), Président de la République de Pologne avec la contre signature du Premier ministre.

Les conditions d'obtention du diplôme de docteur habilité ou du titre de professeur en sciences économiques sont plus grandes et plus larges que dans le cas du diplôme de docteur en sciences économiques. Nous ne les aborderons pas dans cet article, en supposant que la base d'une recherche scientifique efficace reste une thèse de doctorat.

3. Le grade du docteur et la thèse du doctorat en sciences économiques en Pologne

Le grade de docteur en sciences économiques convient à une personne qui:

- Possède une maîtrise, une maîtrise en ingénierie ou un diplôme équivalent,
- A obtenu des résultats d'apprentissage pour les qualifications du niveau 8 du cadre de qualifications polonais présente un certificat confirmant la connaissance de langue étrangère au niveau de compétence linguistique d'au moins B2,
- Puisse justifier la publication d'un article scientifique dans une revue scientifique qui figure sur la liste établie par le ministère des sciences et de l'enseignement supérieur en Pologne.
- A une monographie (la thèse du doctorat), a présenté et soutenu sa thèse de doctorat et satisfait aux autres exigences spécifiées par l'entité doctorale.

La thèse de doctorat confirme les connaissances théoriques générales du candidat dans la ou les disciplines et sa capacité à mener la recherche scientifique de manière indépendante.

La thèse de doctorat constitue la solution originale du problème scientifique, la solution originale dans l'utilisation des résultats de ses propres recherches scientifiques dans les domaines économique ou social.

Une thèse de doctorat peut être un travail écrit, comprenant une monographie scientifique, une collection d'articles scientifiques thématiques publiés, des travaux de conception, construction, technologie mises en œuvre, ainsi qu'une partie indépendante et séparée de l'œuvre collective.

Le diplôme de docteur en sciences économiques obtenu à la base des recherches originales est une étape clé du début de la carrière universitaire en Pologne².

4. Les expériences propres

En tant que le professeur en sciences économiques et spécialiste en économétrie et économie mathématique, j'ai concentré mes travaux de recherches sur la théorie de la croissance économique (Burzyński, Malaga 2016, Cichy, Malaga 2006, 2007, Kliber, Maćkowiak, Malaga, 2004, Kościelski, Malaga 2008a, 2008b, Malaga 2011, 2014, 2016, 2018, Malaga, Kliber 2007)³.

Toutes mes publications en théorie de la croissance économique étaient caractérisées par une solide base dans la littérature mondiale dans ce domaine et certaines d'entre elles ont toujours une place permanente dans la littérature économique polonaise. Cela a été possible, entre autres, grâce à mon activité au sein de l'Association Internationale des Economistes de Langue Française (l'AIELF) et à la coopération scientifique et didactique avec les universités européennes suivantes: Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Université Paris II Panthéon-Assas, Université de Rennes 1, Université Nancy II, Université de Lorraine, Institut National des Télécommunications à Evry, Université de Bourgogne, Université de Strasbourg, Université de Caen Basse-Normandie, Université de Liège, Université de Namur, Université Catholique de Louvain à Louvain-la-Neuve, Université de Luxembourg.

L'un des effets les plus importants de mes intérêts scientifiques ont été les suivantes thèses de doctorat en économie.

² Les conditions d'obtention du grade de docteur habilité ou du titre de professeur d'économie sont beaucoup plus difficiles à remplir. Nous n'en discuterons pas ici car la qualité de la recherche scientifique dans le domaine de l'économie en Pologne est principalement déterminée par la qualité des thèses de doctorat.

³ Ceci est une liste incomplète de mes publications. Ils ont été choisis car ils ont été le point de départ des cinq thèses de doctorat décrites ci-dessous et rédigées sous ma direction.

Dr Krzysztof Cichy, 2007, *Le capital humain et le progrès technique en tant que déterminants de la croissance économique dans la nouvelle théorie de la croissance* (en polonais)⁴. Promoteur Krzysztof Malaga.

Contenu: Introduction. Chapitre 1 Revue des modèles néoclassiques de croissance économique du capital humain et du progrès technique. Chapitre 2 Le modèle de croissance de Manuelli-Seshadri. Chapitre 3 Progrès technique - une approche de modèle. Chapitre 4 Progrès technique - une approche de simulation. Chapitre 5 Modèles de simulation de l'économie avec capital humain et progrès technique. Conclusions. Bibliographie. Annexes A, B, C, D, E

Doctorat en sciences économiques décerné par le Conseil de la faculté de l'économie de l'USEGP le 16 novembre 2007. Distinctions : Thèse de doctorat reconnue par le Conseil de la faculté d'économie de l'USEGP. Premier prix au concours de la meilleure thèse de doctorat de la Fondation UEP soutenu à l'USEGP (2007/2008). Distinction dans la première édition du concours du Gouverneur de la Banque Centrale de Pologne pour la meilleure thèse de doctorat en sciences économiques. Lauréat du prix principal de la 1^{re} édition du concours Young Researcher Award organisé par la Perspektywy Educational Foundation et le Elsevier Scientific Publisher.

Dr Roman Kosmalski, 2011, *La convergence économique et inégalités régionales en Pologne à la lumière de la méthode DEA*⁵ (en polonais). Promoteur Krzysztof Malaga.

Contenu: Introduction. Chapitre 1 Politique de cohésion de l'Union européenne. Compétitivité des régions en Pologne. Chapitre 2 Les disparités de développement régional en Pologne entre 1998 et 2008. Chapitre 3 Méthode DEA dans l'étude de l'efficacité technologique des économies régionales. Chapitre 4 Compétitivité des régions en Pologne. Chapitre 5 Les inégalités régionales en Pologne à la lumière de la méthode DEA de 1998-2008. Chapitre 6 Convergence du PIB par employé travaillant dans les régions polonaises entre 1998 et 2008. Chapitre 7 Distributions rétrospectives et prospectives du PIB p.c. et PIB par personne travaillant dans les régions polonaises. Conclusions. Bibliographie. Annexes

⁴ Disponible en anglais: http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/publikacje/materialy_i_studia/2009_en.html.

⁵ Disponible en polonais <http://www.wbc.poznan.pl/dlibra/docmetadata?id=191923&from=publication>.

Doctorat en sciences économiques décerné par le Conseil de la Faculté d'informatique et d'économie électronique de l'USEGP – le 5 octobre 2011. Thèse de doctorat reconnue par le Conseil de la Faculté d'informatique et d'économie électronique de l'USEGP.

Dr. Karolina Sobczak, 2013, *Effect of nominal convergence criteria on real side of economy in DSGE models (Effet des critères de convergence nominal sur le côté réel de l'économie dans les modèles DSGE)*⁶ (en anglais). Co-promoteurs : Krzysztof Malaga, Jean-Christophe Poutineau de l'Université de Rennes 1.

Contenu : Introduction. Chapitre 1 Introduction à la méthodologie des modèles DSGE. Chapitre 2 Modèle DSGE symétrique avec des entreprises hétérogènes. Chapitre 3 Modèle asymétrique avec des entreprises hétérogènes. Conclusions. Bibliographie. Annexes A, B.

Doctorat en sciences économiques décerné par le Conseil de la Faculté d'informatique et d'économie électronique de l'USEGP – le 14 juin 2013 et par le Président de l'Université de Rennes 1 (France) – le 1 juillet 2013 avec « mention très honorable avec félicitations du jury ».

Thèse de doctorat en co-tutelle récompensée lors de la 10^e édition du concours de Fundation de l'USEGP pour la meilleure thèse de doctorat rédigée et soutenue à l'USEGP en période 2012/2014.

Dr. Lobna Bousrih (Tunisie), 2014, *The Impact of Social Capital and Institutional Quality on Economic Growth (L'impact du capital social et de la qualité institutionnelle sur la croissance économique)*⁷ (en anglais). Promoteur Krzysztof Malaga.

Contenu : Introduction. Chapitre 1 Capital social, capital humain et développement économique. Chapitre 2 Capital social et croissance économique: enquêtes empiriques sur les canaux de transmission. Chapitre 3 Finance et croissance à long terme: le rôle des institutions formelles et informelles. Chapitre 4 Libéralisation financière, développement financier et

6 Disponible en anglaise <http://www.wbc.poznan.pl/dlibra/docmetadata?id=261484&from=publication> (Pologne), http://www.europeana.eu/portal/record/09404/id_oai_www_wbc_poznan_pl_261483.html (France).

7 Disponible en anglais <http://www.wbc.poznan.pl/dlibra/docmetadata?id=328982&from=publication>

crise bancaire: le rôle du capital social. Conclusions. Bibliographie. Annexes A, B, C.

Doctorat en sciences économiques décerné par le Conseil de la Faculté d'informatique et d'économie électronique de l'USEGP – le 7 novembre 2014. Thèse de doctorat reconnue par le Conseil de la Faculté d'informatique et d'économie électronique de l'Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań. Première thèse de doctorat préparée et soutenue dans le cadre Doctoral Seminar in English à l'USEGP. Diplôme de docteur en sciences économiques reconnu par le gouvernement de la Tunisie en 2014.

Dr. Michał Burzyński, 2016, *Migrations, Human Capital and Growth in a Globalized Economy*⁸ (en anglais). Co-promoteurs: Frédéric Docquier l'UCL (Belgique), Krzysztof Malaga l'USEGP.

Contenu: Introduction. Chapitre 1 L'impact de la migration mondiale sur le bien-être dans les pays de l'OCDE. Annexes A, B. Chapitre 2 Commerce de biens ou capital humain: les gains et les pertes de l'intégration économique. Annexes A, B, C, D, E. Chapitre 3 Temps, espace et compétences dans la conception de la politique de migration. Annexes A, B, C, D, E. Conclusion. Bibliographie⁹.

Doctorat en sciences économiques décerné par le Président de l'UCL le 18 avril 2016 et par le Conseil de la faculté d'informatique et d'économie électronique de l'USEGP le 13 mai 2016. Distinctions: Premier prix de la 12^e édition du concours de la fondation de l'USEGP pour la meilleure thèse de doctorat rédigée et soutenue à l'USEGP en 2015/2016. Prix du Premier ministre de la République de Pologne, 2017.

Il convient encore de fournir ici des informations sur l'activité professionnelle actuelle de mes anciens thésards: Krzysztof Cichy - professeur associé

⁸ Disponible en anglais <http://www.wbc.poznan.pl/dlibra/docmetadata?id=383848&from=publication> (Pologne) et <http://dial.uclouvain.be/pr/boreal/object/boreal:174319> (Belgique).

⁹ Membres de jury du thèse du doctorat (soutenance privée à l'UCL): Fabio Mariani (président, l'UCL), David de la Croix (membre, l'UCL), Slobodan Djajic (rapporteur, Graduate Institute Genève), Frédéric Docquier (co-directeur, l'UCL), Jakub Growiec (rapporteur, Warsaw School of Economics, Varsovie), Witold Jurek (membre, l'USEGP), Krzysztof Malaga (co-directeur, l'USEGP).

Membres de jury du thèse du doctorat (soutenance publique à l'USEGP): Witold Jurek (président, l'USEGP), Fabio Mariani (membre), David de la Croix (membre, l'UCL), Slobodan Djajic (rapporteur, Graduate Institute Genève), Frédéric Docquier (co-promoteur, l'UCL), Jakub Growiec (rapporteur, Warsaw School of Economics), Grażyna Dehnel (membre), Małgorzata Doman, (membre), Elżbieta Gołata (membre), Piotr Maćkowiak (membre), Krzysztof Malaga (co-promoteur), Marian Matłoka, (membre) – l'USEGP.

à l'Université d'Adam Mickiewicz de Poznań, Faculté de physique (très brillante carrière académique internationale en physique théorique). Roman Kosmalski - maître des conférences, Haute École de l'Économie et de Finance, Leszno. Lobna Bousrih - secteur privé, Qatar. Karolina Sobczak - maître de conférences, l'USEGP, (très solide carrière académique en Pologne). Michał Burzyński - chercheur, LISER, Luxembourg, (très brillante carrière académique internationale en économie).

Durant les années 2011-2016 j'étais responsable des études doctorales à la Faculté d'informatique et d'économie électronique. J'ai organisé six éditions des études doctorales pendant quatre ans dans le domaine de l'économie et de l'informatique économique pour 60 doctorants.

Les études doctorales ont été placées sous le haut patronage du comité de la statistique et d'économétrie de l'Académie des sciences de Pologne. J'ai développé une forte coopération avec les écoles doctorales de l'Université de Rennes 1, de l'Université de Lorraine, de l'Université catholique de Louvain et de l'Université de Luxembourg. Plus de 30 thèses de doctorat étaient soutenues dont 4 en anglais et 2 dans la formule en-cotutelle, organisation de 5 conférences scientifiques pour doctorants à l'USEGP, édition de doctorats et de numéros spéciaux du Studio Oeconomica Posnaniensia avec publications de doctorants.

Le programme des études doctorales a été distingué par une série de conférences sur la méthodologie de la recherche scientifique en économie et un grand nombre de conférenciers étrangers donnant leurs conférences en anglais : David de la Croix, Frédéric Docquier, Université catholique de Louvain - Belgique, Francis Biessmans, Olivier Damette, Université de Lorraine, Claude Diebolt, Université de Strasbourg, Jean-Christophe Poutineau, Université de Rennes 1, Vincent Merlin, Université de Caen - France, Michel Beine, Andreas Irmel, Tibor Neugebauer, Université du Luxembourg, Grand Duché de Luxembourg, Andreas Paschke, Université de Humboldt de Berlin, Agnes Kosmider, Université de Kilonie - Allemagne, Isabel Mocroa Vega, Université de Vailladolid - Espagne, Gary Evans, Université de l'Île-du-Prince-Édouard - Canada.

Durant les années 2016-2019, en tant que doyen de la Faculté d'informatique et d'économie électronique j'ai approfondi la coopération avec les écoles doctorales en Belgique, en France et au Luxembourg, créant ainsi la base d'une coopération fondée sur des contrats. J'ai lancé aussi deux éditions d'un

nouveau type d'études doctorales menées sous la forme d'un concours et financées par le ministère des sciences et de l'enseignement supérieur appelé "*doctorat de mise en œuvre*" pour 18 doctorants. Ce type d'études suppose que la thèse de doctorat réponde aux critères de la thèse académique, tout en incluant des solutions qui seront mises en œuvre par des entreprises avec lesquelles coopèrent les doctorants individuels.

À partir du 1/10/2019, je deviendrai le premier directeur du nouvel l'Institut de l'informatique et d'économie quantitative à l'USEGP qui regroupera les départements de la recherche opérationnelle, de l'économétrie, de l'économie mathématique, de l'informatique économique, des mathématiques appliquées, des statistiques et des technologies de l'information employant 64 chercheurs et professeurs qui sont les spécialistes en économie mathématique, économétrie, informatique économique, mathématiques appliquées, recherche opérationnelle, statistique et technologies informationnelles.

Les premiers invités de cet institut seront: Oded Galor, professeur en sciences économiques Herbert H. Goldberger à la Brown University aux États-Unis, qui à mon initiative, obtiendra le titre du docteur honoris causa de l'USEGP et deux autres remarquables économistes européens professeur David de la Croix (Université Catholique de Louvain) et professeur Andreas Irmen (Université de Luxembourg).

En tant que directeur de l'Institut, je développerai une coopération scientifique et de recherche internationale avec de nombreux partenaires étrangers et nationaux. Je soutiendrai l'acquisition et la mise en œuvre de subventions de recherche étrangères et nationales ainsi que la création d'une nouvelle école doctorale à l'USEGP, notamment par la mise en œuvre d'un nouveau programme master en anglais: Research Master in Economics and Finance.

Conclusion

L'article tente de répondre à la question sur les fondements d'une recherche scientifique efficace en sciences économiques. En raison de la taille réduite de l'article, celui-ci se concentre uniquement sur des éléments sélectionnés, qui exposent d'une part les normes scientifiques et de recherche les plus strictes au monde (le cas de Paul Michael Romer). D'autre part, on explique la spécificité de la Pologne et les propres expériences de l'auteur.

Les remarquables travaux de recherche de Paul Michel Romer dans le domaine des sciences économiques ont été reconnus en 2018. Il est à noter que la thèse de doctorat de cet éminent économiste américain a constitué un acquis de recherche très important, qui a donné lieu à d'importantes publications en théorie de la croissance économique endogène. C'est l'une des raisons pour lesquelles l'article souligne l'importance des thèses de doctorat pour mener des recherches scientifiques efficaces en économie.

La Pologne est un pays européen qui tente avec succès de rattraper la distance de civilisation qui le sépare des pays les plus développés du monde depuis 1989. L'enseignement supérieur et la recherche sont l'un des domaines les plus importants de ces changements. Dans l'article, ils ont été décrits en relation avec les sciences économiques du point de vue de l'expérience de l'auteur faisant référence à la période 2004-2019, au cours de laquelle la Pologne est devenue membre de l'Union européenne.

Les conditions institutionnelles et les actions spécifiques décrites dans l'article décrivant brièvement l'amélioration de la qualité de la recherche scientifique dans le domaine des sciences économiques incitent l'auteur à formuler les conclusions suivantes.

L'Université des Sciences Economiques et de Gestion de Poznań, qui a été reconnue en 2018 comme la meilleure université économique de Pologne, est un très bon endroit pour développer la recherche scientifique dans le domaine des sciences économiques.

En tant qu'étudiant et membre de l'École d'économétrie et d'économie mathématique de Poznań depuis les années 1960, je suis convaincu que les compétences uniques des membres du nouvel institut d'informatique et d'économie quantitative en: économie, économétrie, économie mathématique, recherche opérationnelle, mathématiques appliquées, statistique, informatique économique et les nouvelles technologies de l'information et de la communication constituent le fondement d'une recherche scientifique plus efficace qu'auparavant.

La clé du succès consiste à éléver le rang et la qualité des thèses de doctorat préparées à la suite de la coopération et de la concurrence internationales.

Les meilleures universités américaines restent leaders mondiaux de la recherche scientifique. Cela ne change pas le fait que les universités européennes aspirent également à ce rôle.

L'article montre indirectement que les recherches scientifiques en sciences économiques menées en collaboration avec des universités francophones aboutissent aux résultats escomptés, à condition que leurs résultats soient diffusés dans le monde entier en anglais, par le biais de revues internationales.

Malgré ces conclusions (ouverture, internationalisation, concurrence, coopération), il ne faut pas oublier que le devoir des économistes consiste toujours au développement des théories économiques tenant compte de la spécificité et du patrimoine culturel de chacun des pays qui constituent l'Union européenne.

Bibliographie

- Burzyński M. & Malaga K. (2016). *Le modèle de croissance néo-schumpeterien avec le marché des capitaux*, *Studia Oeconomica Posnaniensia*, vol.4, nr 3, pp. 47-79.
- Cichy K. & Malaga K. (2006). *The quantity and quality of human capital in Poland and USA analyzed in the framework of the Manuelli-Seshadri model*, *Poznań University of Economics Review*, 1, s. 5-24.
- Cichy K. & Malaga K. (2007). *Dyfuzja technologii w zagręgowanych modelach wzrostu gospodarczego*, *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego*, 5, s. 87-106.
- Czaja S. & Malaga K. (2019). *William Dawbney Nordhaus i Paul Michael Romer – laureaci Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 2018 r.*, *Ekonomista* nr 3/2019.
- Kliber P., Maćkowiak P & Malaga K. (2004). *Application of neoclassical growth models to analysis of regional inequalities in Poland*, *Poznań University of Economics Review*, 2, s. 46-66.
- Kościelski T. & Malaga K. (2008). *Konwergencja i nierówności regionalne w Polsce w świetle neoklasycznych modeli wzrostu z saldem środków Unii Europejskiej*, *Studia Ekonomiczne*, 3-4, s. 161-196.
- Kościelski T. & Malaga K. (2008). *Nierówności regionalne w Polsce w świetle neoklasycznych modeli wzrostu z saldem środków UE*, *Studia Regionalne i Lokalne*, 4, s. 5-25.
- Malaga K. (2004). *Konwergencja gospodarcza w krajach OCDE w świetle zagręgowanych modeli wzrostu (Convergence économique dans les pays de l'OCDE à la lumière de modèles de croissance agrégés)*, *Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu*, Poznań.

- Malaga K. (2011). *The Main Strands and Dilemmas of Contemporary Economic Growth Theory*. Argumenta Oeconomica, 1(26), p. 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, vol. 2, nr 12, 2014, ss. 121-145.
- Malaga K. (2016). *Croissance économique, population et protection sociale: «faits stylisés» pour les pays de l’Union européenne au début du XXI-ème siècle* w: Alain Redslob (red.), *Croissance, population et protection sociale. Faits et theories face aux enjeux*, Universite Pantheon-Assas, Paris 2, Paryż, p. 173-186.
- Malaga K. (2018). *Les transformations politiques, économiques et sociales en Pologne durant les années 1989–2017. Bilan perspectives et nouveaux enjeux*, Malaga K., Redslob A., (red), 2018, *Les enjeux du développement économique, financier et écologique dans une mondialisation risquée*, Editions de Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań, Poznań, p. 44-55.
- Malaga K. & Kliber P. (2007). *Konwergencja i nierówności regionalne w Polsce w świetle neoklasycznych modeli wzrostu*, (Convergence et inégalités régionales en Pologne à la lumière des modèles de croissance néoclassiques). Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.

Tsvetelina MARINOVA¹

Nouvelle Université Bulgare, Bulgarie
Département d'Economie
tsvetelina.marinova@gmail.com

POLITIQUES PUBLIQUES POUR L'ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE EN BULGARIE

RÉSUMÉ : L'article vise à étudier les politiques publiques sur l'économie sociale et solidaire en Bulgarie. La première partie est centrée sur le contexte et les conditions économiques et sociales du développement de l'économie sociale et solidaire dans le pays. Dans la deuxième partie, nous discutons les tendances et les enjeux de la politique publique pour l'économie sociale et solidaire.

MOTS CLÉS : économie sociale et solidaire, Bulgarie, coopératives, entreprises sociales, organisations à but non lucratif, politique publique.

JEL CLASSIFICATION : L31, L38, P13.

PUBLIC POLICIES FOR SOCIAL ECONOMY IN BULGARIA

ABSTRACT: The paper aims at studying the public policy on social and solidarity economy in Bulgaria. The first part of the paper is focused on the economic and social context and conditions for the development of social and solidarity economy in the country. In the second part, we discuss the trends and challenges to the public policy on social and solidarity economy.

KEYWORDS: social and solidarity economy, Bulgaria, cooperatives, social enterprises, non-profit organisations, public policy.

¹ Chercheuse associée au CRIISEA, Université de Picardie Jules Verne, Amiens, France.

Introduction

L'économie sociale et solidaire a récemment connu un développement rapide en Bulgarie, favorisé par des facteurs et des causes nationaux et internationaux. Elle doit être considérée dans le contexte du taux croissant de pauvreté et de l'inégalité dans la répartition des revenus au sein de la population, du nombre croissant de personnes appartenant aux groupes défavorisés et vulnérables et de l'exclusion sociale et financière croissante de la société au cours des deux dernières décennies.

L'économie bulgare a été complètement restructurée après la crise de 1996/97, lorsqu'une politique monétaire et budgétaire orthodoxe et conservatrice a été introduite dans le cadre de la Caisse d'émission. Le régime monétaire mis en œuvre a imposé d'importantes restrictions à de nombreuses politiques publiques et limité davantage le rôle de l'État dans la prestation de soins, d'aide et de services sociaux aux personnes dans le besoin. L'aggravation des problèmes économiques et sociaux et la faiblesse de l'État-providence ont entraîné le lancement de nombreuses initiatives citoyennes et organisations de la société civile pour lutter contre le chômage, la pauvreté et l'exclusion sociale. En outre, la Bulgarie s'est engagée à réaliser les priorités et objectifs de l'Union européenne dans le domaine de l'économie sociale et solidaire afin de rattraper les pays européens développés.

Cet article vise à étudier les principales tendances des politiques publiques pour l'économie sociale et solidaire en Bulgarie.

La première partie de cet article est concentrée sur la situation économique et sociale en Bulgarie et sur les conditions préalables au développement de l'économie sociale et solidaire. La deuxième partie est consacrée aux mesures et actions politiques visant à promouvoir le secteur et aux défis majeurs.

1. Contexte socio-économique pour le développement de l'économie sociale et solidaire en Bulgarie

L'économie sociale a une histoire et des traditions longues dans les pays européens et dans le monde. L'expression « économie sociale » est apparue en France au début du XIX^{ème} siècle, utilisée dans un sens beaucoup plus étendu et plus vague qu'aujourd'hui. Depuis le dernier quart du XX^{ème} siècle, la conception de l'économie sociale est devenue plus spécifique et s'affirme à l'échelle internationale. Les définitions varient dans les différents pays du

monde à cause du contexte politique, économique, culturel et historique dans lequel les institutions et les formes de l'économie sociale ont émergé et se sont développées.

Les approches contemporaines de l'économie sociale se basent sur les expériences et les concepts français et américains. Aux États-Unis ou les associations jouent un rôle important dans la prestation de nombreux services le secteur est appelé non-profit sector. En Europe on considère le leadership français (après la fin des années 1960) grâce un intérêt renouvelé pour les coopératives et leurs différentes formes. Le concept de l'économie sociale a été reconnue au début des années 1980 (Defourny, Nyssens, 2017).

La première définition de l'économie sociale était élaborée en 1988-1990 en Belgique par le Conseil wallon de l'Economie sociale et était confirmée par le Parlement wallon en 2008 :

Par l'économie sociale, on entend les activités économiques productrices de biens ou de services, exercées par des sociétés principalement coopératives et/ ou à finalité sociale, des associations, des mutuelles ou des fondations, dont l'éthique se traduit par l'ensemble des principes suivants : finalité de service aux membres ou à la collectivité, plutôt que finalité de profit; autonomie de gestion ; processus de décision démocratique; primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus (Defourny, Nyssens, 2017).

Aujourd’hui l'économie sociale fait référence à une grande diversité d’entreprises et d’organisations - les coopératives, mutuelles, associations, fondations, entreprises sociales, institutions paritaires de protection sociale qui partagent des valeurs et des caractéristiques communes telles que : finalité de service aux membres ou à la collectivité, plutôt que finalité de profit; autonomie de gestion; processus de décision démocratique; primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus.

De plus une nouvelle démarche a été incarnée en France dans les années 1990 – la démarche par le bas ou la démarche de l'économie solidaire. Cette démarche souligne les dimensions sociopolitiques et non seulement socioéconomiques de multiples pratiques de terrain, et ce, au sein d'organisations ne se situant pas nécessairement dans les statuts juridiques du triptyque coopérative-mutuelle-association (Defourny, Nyssens, 2017). Laville (2016) analyse les deux dimensions de l'économie solidaire. La dimension sociopolitique inclut les initiatives de la société civile relevant par son dynamisme, de l'espace public.

La dimension socioéconomique implique impulsion solidaire par réciprocité égalitaire et hybridation entre les principes économiques.

Aujourd’hui l’économie sociale est constituée d’entreprises et d’organisations de toutes tailles – allant des PME aux grandes entreprises et groupes – qui opèrent dans tous les secteurs économiques.

Le développement de l’économie sociale et solidaire est devenu une priorité de l’Union européenne pour pouvoir résoudre les problèmes sociaux et économiques – le chômage, l’exclusion du marché du travail, l’inégalité des revenus, la pauvreté, etc. En plus, l’économie sociale peut contribuer à une croissance inclusive et durable des pays européens définie par la Stratégie Europe 2020.

La Commission européenne utilise le terme “entreprise sociale” pour désigner les types d’entreprises suivants :

- Ceux pour qui l’objectif social ou sociétal du bien commun est la raison d’être de l’activité commerciale, souvent sous la forme d’un niveau élevé d’innovation sociale.
- Ceux dont les bénéfices sont principalement réinvestis pour atteindre cet objectif social.
- Ceux dont le mode d’organisation ou le système de propriété reflète la mission de l’entreprise, en utilisant des principes démocratiques ou participatifs ou en mettant l’accent sur la justice sociale.

Malgré leur diversité, les entreprises sociales opèrent principalement dans les 4 domaines suivants :

- **Intégration par le travail** - formation et intégration des personnes handicapées et des chômeurs.
- **Services sociaux personnels** - santé, bien-être et soins médicaux, formation professionnelle, éducation, services de santé, services de garde d’enfants, services aux personnes âgées ou aide aux personnes défavorisées.
- **Développement local des zones défavorisées** - entreprises sociales dans les zones rurales reculées, programmes de développement et de réhabilitation des quartiers dans les zones urbaines, aide au développement et coopération au développement avec les pays tiers.

- **Autres** - y compris le recyclage, la protection de l'environnement, les sports, les arts, la culture ou la préservation du patrimoine, la science, la recherche et l'innovation, la protection des consommateurs et le sport amateur.

Néanmoins, indépendamment des traditions centenaires, en particulier dans le mouvement coopératif, et de la tendance de création d'entreprises sociales après l'adhésion à l'UE, la Bulgarie est toujours à la traîne par rapport à de nombreux pays européens. La période communiste et son héritage est l'une des raisons de ce retard. En plus, nous considérons qu'une autre explication a été le capitalisme de copinage (crony capitalism) au début de la transition (dans les années 1990) et le processus d'accumulation de capital privé dans le pays et l'esprit individualiste croissant dans la société.

Ces dernières années, l'esprit et la culture collectifs, le mutualisme et la solidarité, enracinés dans la société bulgare et profondément enracinés dans le passé, ont été revitalisés. Nous avons observé une grande dynamique dans la création d'organisations sociales due à des facteurs et influences internes et externes (tels que l'intégration européenne, la crise économique mondiale, la pauvreté croissante et les inégalités).

Le gouvernement bulgare a reconnu le rôle que l'économie sociale et en particulier les entreprises sociales peuvent jouer dans l'économie, pour réduire le chômage (5,2 % en 2018), le chômage de longue durée (3,1 % en 2018), les inégalités de revenus (8,2 en 2017) et le risque de pauvreté ou d'exclusion sociale parmi la population (38,9 % en 2017). En outre, l'inégalité des revenus et le risque de pauvreté ou d'exclusion sociale en Bulgarie sont les plus élevés dans l'Union européenne (UE), notamment parmi les groupes défavorisés et vulnérables. La région du Nord-Ouest est la région la plus défavorisée du pays.

Le groupe le plus vulnérable de la société est celui des personnes âgées de 65 ans ou plus (45,1 % en 2018) suivie par les enfants (33,7 % en 2018). Malgré la diminution du nombre de personnes menacées de pauvreté ou d'exclusion sociale, le nombre total de personnes dans chacun des trois groupes est le plus élevé de l'UE.

Tableau 1. Population à risque de pauvreté ou exclusion sociale, 2014-2018.

		Année	2014	2015	2016	2017	2018
		Année de référence du revenu	2013	2014	2015	2016	2017
	sexuel	groupe					
Total	total	1000PERS	2908,6	2981,7	2890,3	2766,6	2315,2
		PC_POP ²	40,1	41,3	40,4	38,9	32,8
	homme	1000PERS	1370,6	1386,4	1341,7	1286,8	1057,7
		PC_POP	38,8	39,5	38,5	37,2	30,8
	femme	1000PERS	1538,1	1595,3	1548,6	1479,8	1257,4
		PC_POP	41,3	43,0	42,1	40,4	34,6
Moins de 18 ans	total	1000PERS	539,2	527,2	550,3	509,9	410,2
		PC_POP	45,2	43,7	45,6	41,6	33,7
Entre 18 et 64 ans	total	1000PERS	1692,5	1707,9	1668,8	1537,2	1236,1
		PC_POP	36,4	37,4	37,2	34,8	28,3
	homme	1000PERS	861,3	861,5	845,8	792,0	640,1
		PC_POP	36,8	37,4	37,2	35,5	29,0
	femme	1000PERS	831,2	846,4	822,9	745,2	596,0
		PC_POP	36,1	37,4	37,1	34,1	27,6
65 ans et plus	total	1000PERS	676,9	746,7	671,2	719,5	668,9
		PC_POP	47,8	51,8	45,9	48,9	45,1
	homme	1000PERS	242,7	249,4	215,8	232,4	212,8
		PC_POP	42,3	42,8	36,5	39,2	35,7
	femme	1000PERS	434,3	497,3	455,4	487,1	456,1
		PC_POP	51,5	58,0	52,3	55,4	51,5

Source : Institut Statistique National.

En outre, en Bulgarie, le risque de pauvreté, avant et après transferts sociaux, reste élevé (29,2 % avant et 23,4 % après transferts) et supérieur à la moyenne de l'UE28 en 2017. Cela prouve que l'État n'est pas en mesure de résoudre seul le problème du chômage et de la pauvreté. Les grandes questions socio-

² PC_POP – pourcent de population.

économiques doivent être résolues au-delà de l'Etat et du marché et voilà l'importance des organisations de l'économie sociale et solidaire.

2. La politique publique pour l'économie sociale et solidaire : développement récent et enjeux

Actuellement, les estimations du Ministère du Travail et de la Politique Sociale montrent que le secteur représente environ 1 % du PIB, bien moins que dans l'UE (8 % du PIB de l'UE en 2016) (Economie sociale Europe, 2018).

En Bulgarie, le développement de l'économie sociale et solidaire a commencé à la fin des années 1990 lorsque des organisations américaines et européennes ont financé des projets d'organisations non gouvernementales (ONG) et fourni des conseils et une expertise aux organisations de la société civile.

En l'absence d'une définition juridique de l'économie sociale et solidaire, les premiers actes juridiques pertinents aux entreprises sociales ont été promulgués : la loi sur les coopératives (1999)³, la loi sur les entités juridiques sans but lucratif (2000), la loi sur l'intégration des personnes handicapées (2004). La loi sur les personnes morales sans but lucratif permet aux organisations non gouvernementales d'exercer une activité économique, ce qui est une condition préalable importante pour le développement de l'entrepreneuriat social dans le pays. La loi sur l'intégration des personnes handicapées régit la création et le fonctionnement d'entreprises spécialisées pour les personnes handicapées et de coopératives pour les handicapés.

Le premier document important au niveau national était le Concept national d'économie sociale adopté par le Conseil des ministres en 2012, soutenu par des plans d'actions biennaux. Le concept a fourni des définitions de l'économie sociale et de l'entrepreneuriat social qui ont été clarifiées et développées au cours de la préparation, des consultations et des discussions entre les stakeholders et de l'adoption de la loi sur les entreprises de l'économie sociale et solidaire (2018).

³ La Bulgarie a une tradition séculaire dans le mouvement coopératif. La première loi sur les coopératives a été adoptée en 1907 sur la base de la législation et des pratiques européennes les plus modernes (les lois allemande et hongroise sur les coopératives) à l'époque. A partir de la fin du XIXe siècle, différentes formes de coopératives (crédit, consommation, tabac, production, etc.) émergent et prolifèrent dans le pays jusqu'à la Seconde Guerre mondiale (Palazov, 2005[1935]).

Il convient de noter qu'un Département de l'économie sociale et de la responsabilité sociale du Ministère du Travail et de la Politique Sociale a été créé (en août 2018) pour concevoir et exécuter la politique publique dans ce domaine.

Sans aucun doute, la mesure politique la plus importante a été l'adoption de la loi sur les entreprises de l'économie sociale et solidaire (le 18 octobre 2018), qui est entrée en vigueur le² mai 2019. Cette loi est le prolongement du Concept national d'économie sociale et ses définitions et mesures politiques sur les entreprises sociales correspondent dans une large mesure à celles conçues par la Commission européenne, y compris dans l'initiative social business (2011).

La loi sur les entreprises de l'économie sociale et solidaire définit l'économie sociale et solidaire comme: "une forme d'entrepreneuriat orientée vers une ou plusieurs activités sociales et/ou des objectifs sociaux, exercée par des entreprises, y compris par la production de biens ou la prestation de services en coopération avec l'État ou les autorités municipales, ou de manière indépendante"⁴.

Selon l'article 5 de la loi, les sujets de l'économie sociale et solidaire sont les coopératives, les personnes morales sans but lucratif d'utilité publique et les entreprises sociales.

En ce qui concerne le concept d'entrepreneuriat social, la loi stipule que "l'entrepreneuriat social est une forme d'entrepreneuriat qui combine l'activité économique avec la réalisation d'objectifs sociaux, ce qui permet de créer une valeur ajoutée sociale"⁵.

La loi définit l'entreprise sociale comme "une entreprise qui, quelle que soit sa forme juridique d'organisation, a pour objet la production de biens ou de services combinant résultats économiques et objectifs sociaux. En outre, elle réalise une valeur ajoutée sociale mesurable et positive et elle est gérée de manière transparente par ses membres, ses travailleurs ou ses employés dans le processus de prise de décision et exerce son activité économique en tant que membre de son personnel appartenant à des groupes spécifiques ou/et

⁴ La définition bulgare de l'économie sociale et solidaire est similaire à celle adoptée par d'autres pays européens comme la France (loi n° 2014-856, Loi ESS) par exemple avec un secteur et une législation très développés.

⁵ Le Ministère du travail et de la politique sociale a élaboré une méthodologie pour l'évaluation de la valeur ajoutée sociale produite par l'activité des entreprises sociales. Il a été adopté le 7 mai 2019.

son bénéfice est principalement affecté à une activité sociale et/ou un objectif social conformément à son statut”.

Il n'existe pas de forme juridique unique pour les entreprises sociales en Bulgarie.

Le Ministère du travail et de la politique sociale établit un registre public national des entreprises sociales qui sera publié sur son site. L'inscription au registre se fait à la demande de l'entreprise concernée et à la satisfaction de certaines conditions légales prévues aux articles 7 et 8 de la loi. Il s'agit sans aucun doute de la première étape importante vers l'identification des entreprises sociales en Bulgarie.

La loi bulgare distingue deux types d'entreprises sociales selon certains critères : la classe A et la classe A+. Nous nous référerons aux définitions et aux critères des deux types d'entreprises sociales :

L'article 7 de la loi définit: « La classe des entreprises sociales A est chaque entreprise sociale, quelle que soit sa forme juridique, qui répond aux critères 1, 2 et 3 ou aux critères 1, 2 et 4 suivants :

- exerce une activité sociale qui produit une valeur sociale mesurée par une méthodologie adoptée par le ministre du Travail et de la Politique Sociale ;
- a une gouvernance transparente impliquant ses membres, travailleurs ou employés dans le processus de prise de décision par une procédure définie dans son statut ou son traité fondateur ;
- plus de 50 % et au moins 7500 levs (3750 euros) du bénéfice après impôts sont affectés à l'activité ou au but social ;
- au moins 30 % et pas moins de trois de ses employés appartiennent à des groupes vulnérables⁶ ».

« La classe d'entreprise sociale A+ est chaque entreprise sociale, quelle que soit sa forme juridique, qui remplit soit tous les critères stipulés dans l'article 7 ou les critères pour la classe A ainsi qu'au moins un des critères supplémentaires :

⁶ La loi définit un grand nombre de groupes défavorisés et vulnérables (12) tels que les personnes handicapées, les chômeurs de longue durée, les personnes âgées de moins de 29 ans sans expérience professionnelle, les sans-abri, les réfugiés, les anciens détenus, les anciens toxicomanes et alcooliques, etc.

- La valeur sociale est réalisée dans les municipalités où le taux de chômage enregistré pour l'année précédente est égal ou supérieur au taux moyen du pays selon les données statistiques à la date de dépôt de la demande d'enregistrement ;
- Plus de 50 % et au moins 75 000 levs (37 500 euros) du bénéfice après impôts sont affectés à l'activité sociale ;
- Au moins 30 personnes sur le nombre total de salariés appartiennent à un certain groupe vulnérable et qui ont travaillé dans cette entreprise au cours des six derniers mois ».

Par la suite, bien que l'entreprise sociale de classe A n'appartienne pas nécessairement au type d'intégration par le travail (elle peut poursuivre n'importe quel objectif social), la classe A+ est considérée comme une entreprise sociale d'insertion par le travail.

La loi bulgare prévoit trois groupes de mesures d'incitation pour : les sujets de l'économie sociale et solidaire ; les entreprises sociales enregistrées et les incitations uniquement pour les entreprises sociales de classe A+.

La loi prévoit la création d'une plate-forme numérique par le Ministère du travail et de la politique sociale pour promouvoir l'inclusion des différents acteurs de l'économie sociale et solidaire et l'interaction entre eux par la création de partenariats et l'achat collectif de biens et services produits par les entreprises sociales, l'organisation de cours de formation en ligne sur l'entrepreneuriat social, la qualification et les possibilités d'emploi des personnes défavorisées et vulnérables. A cet égard, la plate-forme favorisera le développement de toutes les entreprises sociales et facilitera leur accès au marché. La plate-forme pourrait jouer un rôle pour la création et le développement des entreprises sociales et leur contribution à l'emploi et la cohésion économique, sociale et territoriale du pays.

Les entreprises sociales enregistrées bénéficient d'une aide non financière telle que la participation à des programmes nationaux d'éducation et de formation, du soutien méthodique pour obtenir des fonds, la création de marques et la certification de leurs produits et services par le ministre du Travail et de la Politique Sociale.

L'article 15 de la loi ne prévoit des mesures d'incitation supplémentaires que pour les entreprises sociales de classe A+ :

- L'établissement d'un droit de superficie en contrepartie de la propriété municipale privée par une décision du conseil municipal, sans appel d'offres ou concours, à leur profit pour la réalisation de leur objectif social, à condition que l'entreprise sociale continue à exister et à fonctionner pendant au moins dix ans ; en cas de violation, une compensation financière est prévue.
- L'établissement d'un droit d'utilisation à titre de récompense de biens ou d'objets municipaux privés par décision du conseil municipal sans appel d'offres ou concours au profit de la réalisation de leur objectif social ; ce droit est accordé jusqu'à ce que l'entreprise sociale soit radiée du registre ou lorsque la période de dix ans est écoulée.
- Aide financière à l'éducation et à la qualification des travailleurs appartenant aux groupes vulnérables sur proposition du ministre du Travail et de la Politique Sociale lorsque l'activité économique est entièrement exercée dans les municipalités qui ont enregistré un taux d'emploi égal ou supérieur à la moyenne du pays pour l'année précédente.

Conformément à l'article 31 de la loi relative à l'impôt sur les sociétés (article 31), une déduction fiscale (jusqu'à 10 %) s'applique aux entreprises qui font des dons aux entreprises sociales et aux personnes handicapées ou aux enfants. Il s'agit sans aucun doute d'une bonne pratique juridique qui crée des incitations pour les entreprises et les entreprises sociales également.

Le plus grand défi pour les entreprises sociales en Bulgarie est l'accès limité et difficile au financement. Les fonds de l'Union européenne (le Fonds social européen et le Fonds européen de développement régional)⁷ sont devenus la principale source de financement des entreprises sociales en Bulgarie. Par ailleurs, la Banque bulgare de développement a signé un accord avec le Fonds européen d'investissement pour participer à l'Accélérateur d'impact social visant à la création d'une bourse durable des entreprises sociales. Certaines des plus grandes ONG offrent également des possibilités de financement aux entreprises sociales.

⁷ L'une des priorités clés du programme opérationnel « Développement des ressources humaines » (2014-2020), financé par le Fonds social européen, est « Favoriser l'entrepreneuriat social et l'insertion professionnelle dans les entreprises sociales et stimuler l'économie sociale pour faciliter l'accès à l'emploi ». L'entrepreneuriat social est également financé par le programme opérationnel « Innovations et compétitivité » (2014-2020) du Fonds européen de développement régional.

Néanmoins, il est indispensable de créer et de développer de nouveaux instruments financiers et non financiers publics pour soutenir les entreprises sociales dans le pays. En fait, l'aide à l'investissement est actuellement en cours de développement en Bulgarie par le Fonds manager de fonds et la mise en œuvre de l'instrument financier "Microcrédit à risque partagé"⁸. Le premier tour de financement mis à disposition au titre de l'instrument s'élève à EUR 1,7 (revoir ce chiffre). Les prêts sont accordés à des start-ups et à des entreprises sociales, ainsi qu'à des entreprises créées par des personnes au chômage depuis plus de 6 mois, des personnes handicapées et des jeunes de 29 ans ou moins. Le montant des prêts est compris entre EUR 2500 et EUR 24 440 et le délai de remboursement du prêt peut aller jusqu'à dix ans, avec un délai de grâce de deux ans⁹.

Le Ministère du Travail et de la Politique Sociale a déjà adopté des programmes et des mesures en faveur de l'emploi subventionné (subventions salariales) des personnes appartenant aux groupes vulnérables définis par la loi sur l'emploi et le Plan d'action national pour l'emploi (2019). Le développement continu de l'aide compensatoire peut soutenir les entreprises sociales d'insertion professionnelle.

En ce qui concerne l'aide non financière, la mise en œuvre d'un système de quotas et de contrats réservés aux entreprises sociales dans les programmes et procédures de marchés publics pourrait constituer une incitation importante à la création d'entreprises sociales en Bulgarie et pourrait contribuer à leur viabilité financière et économique. Cela nécessite des modifications pertinentes de la loi sur les marchés publics. Actuellement, l'article 12 de cette loi prévoit la possibilité de marchés publics réservés uniquement aux entreprises spécialisées pour les personnes handicapées et aux coopératives pour les personnes handicapées.

Malgré la création du Département de l'économie sociale et de la responsabilité sociale au sein du Ministère du Travail et de la Politique Sociale, la capacité administrative de gérer et d'encourager le secteur est insuffisante et assez limitée puisqu'il ne comprend que cinq experts gouvernementaux au moment de la rédaction du présent article.

⁸ Le Fonds de fonds a été créé par le Conseil des ministres en 2015 pour mobiliser des capitaux publics et privés pour le financement de projets dans le pays.

⁹ <http://fmfib.bg/en/fi/20-finansirane-sas-spodelyane-na-riska/7-mikrokreditirane-sas-spodelen-risk>

La création d'un institut national et de centres régionaux sur l'économie sociale et l'entrepreneuriat social serait d'une importance majeure pour la fourniture d'un soutien juridique, l'éducation, la formation, la consultation et le partage d'expérience et d'expertise en entrepreneuriat social aux niveaux national et local. Ce serait un instrument efficace pour impliquer tous les acteurs locaux dans le processus de promotion et de développement des entreprises sociales.

L'un des plus grands défis pour la Bulgarie est de préparer et d'attirer des personnes expérimentées dans ce domaine, capables de partager et de diffuser les connaissances et de développer les compétences entrepreneuriales parmi la population. Il convient de noter que des mesures ont été prises pour s'attaquer à ce problème et que certaines universités publiques et privées proposent désormais des cours de formation et d'éducation, ainsi que des programmes de licence et de maîtrise en entrepreneuriat social à Sofia et dans d'autres grandes villes du pays.

Conclusion

Indépendamment des traditions centenaires, en particulier dans le mouvement coopératif et le développement dynamique du secteur de l'économie sociale et solidaire, la Bulgarie est toujours à la traîne de nombreux pays de l'UE. Les pratiques législatives et politiques européennes ont été prises en considération dans l'élaboration des mesures et actions nationales dans ce domaine. Le Concept national d'économie sociale a été le premier document politique à promouvoir le secteur. Aujourd'hui, la loi sur les entreprises de l'économie sociale et solidaire est considérée comme le premier pas vers l'identification des entreprises sociales et la création d'un écosystème favorable pour elles dans le pays. Bien qu'il soit trop tôt pour évaluer l'impact de cette loi sur le secteur, elle pourrait être considérée comme un outil et un instrument important pour remettre en cause le statu quo dans ce secteur. En outre, les récentes initiatives et mesures politiques ont favorisé et renforcé les discussions et la coopération entre les différentes parties prenantes ainsi que la sensibilisation de la société des initiatives et des organisations de l'économie sociale.

Bibliographie

- Concept national d'économie sociale accessible sur: <http://seconomy.mlsp.government.bg/page.php?c=1&d=54>.
- Defourny J. & Nyssens M. (2017). *Economie sociale et solidaire. Socioéconomie du 3e secteur, Louvain – la – Neuve : De Boeck Supérieur*
- Fonds manager*: <http://fmfib.bg/en/fi/20-finansirane-sas-spodelyane-na-riska/7-mikrokreditirane-sas-spodelen-risk>.
- Laville J. (2016). *L'économie sociale et solidaire. Pratiques, théories, débats*, Paris: Le Seuil.
- Loi de l'impôt sur le revenu des sociétés accessible sur: <https://www.lex.bg/laws/lidoc/2135540562>.
- Loi sur les coopératives accessible sur: <https://www.lex.bg/laws/lidoc/2134696966>.
- Loi sur l'emploi accessible sur: <https://www.lex.bg/laws/lidoc/12262909>
- Loi pour l'intégration des personnes handicapées accessible sur: <http://dv.parliament.bg/DVWeb/showMaterialDV.jsp?idMat=13282871>.
- Loi sur les entreprises de l'économie sociale et solidaire accessible sur: <http://dv.parliament.bg/DVWeb/showMaterialDV.jsp?idMat=13111143>.
- Loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire accessible sur: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT00000029313296&categorieLien=id>.
- Loi sur les personnes morales sans but lucratif accessible sur: <https://www.lex.bg/laws/lidoc/2134942720>.
- Loi sur les marchés publics accessible sur: <https://www.lex.bg/bg/laws/lidoc/2136735703>.
- Méthodologie d'évaluation de la valeur ajoutée sociale accessible sur: <http://seconomy.mlsp.government.bg/page.php?c=38&d=148>
- Palazov I. (2005). [1935]. Théorie et pratique de la coopérative, Sofia: Filvest.
- Plan d'action national pour l'emploi (2019) accessible sur: <https://www.mlsp.government.bg/index.php?section=POLICIESI&I=249>.
- Social economy Europe. (2018). *The future of EU policies for the social economy: Towards a European action plan*.

Barbara MAZUR

Université de Technologie de Lublin, Pologne
Faculté de Gestion
b.mazur@pollub.pl

LE CINEMA FRANÇAIS ET DESHUMANISATION DU MONDE DE TRAVAIL

Là où il n'y a pas de travail, il n'y a pas de dignité¹.

PAPE FRANÇOIS

Je crois que le cinéma peut changer un petit peu la vie, qu'il peut l'améliorer, nous faire réfléchir et nous aider à vivre².

ROBERT GUÉDIGUIAN

RÉSUMÉ: L'article se concentre sur la question de la déshumanisation des relations interpersonnelles dans les entreprises contemporaines. La déshumanisation résultant du désir de maximiser les profits de l'entreprise s'exprime dans une gestion qui ne respecte pas la dignité des employés.

Le cinéma français engagé socialement reflète fidèlement de nombreux processus conduisant à la déshumanisation, en « leur donnant une expression artistique. Certains chercheurs reconnaissent l'existence d'un sous-genre d'« homicide économique » dans le cinéma engagé. Le nombre de films représentant ce sous-genre augmente d'année en année. Le but du travail est de présenter les processus de déshumanisation du travail représentés dans trois films inclus dans le sous-genre mentionné.

Parmi les films sélectionnés pour l'analyse sont: « L'Argent des autres », « Le Couperet » et « La loi du marché ». L'analyse de ces films a été précédée d'une sous-section présentant les caractéristiques d'un cinéma engagé et d'un sous-chapitre sur le cinéma de « l'extermination économique ». À travers une illustration cinématographique de l'existence de nombreuses manifestations de la déshumanisation de la vie des salariés des entreprises françaises, cette analyse contribue à l'objectif du travail.

¹ Le Pape François sur Twitter, le 11 juin 2015.

² J. Esparbes, *L'engagement dans le cinéma français contemporain*, séminaire « Culture » Année universitaire 2004-2005, sous la direction de Max Sanier, Université Lyon.

MOTS CLÉS : travail, dignité, gestion économique, film homicide économique.

JEL CLASSIFICATION : N3, B15.

FRENCH CINEMA AND THE DEHUMANIZATION OF THE WORLD OF WORK

ABSTRACT: The article focuses on the issue of the dehumanization of interpersonal relationships in contemporary businesses. Dehumanization resulting from the desire to maximize corporate profits is expressed in management that does not respect the dignity of employees. Socially engaged French cinema faithfully reflects many processes leading to dehumanization, giving them an artistic expression. Some researchers recognize the existence of a sub-genre of “economic homicide” in socially engaged French cinema. The number of films representing this sub-genre is increasing year by year. The purpose of the work is to present the processes of dehumanization of work represented in three films included in the mentioned sub-genre. Among the films selected for analysis are: « L'Argent des autres », « Le Couperet » et « La loi du marché ». The analysis of these films was preceded by a sub-section presenting the characteristics of a socially engaged cinema and a sub-chapter on the cinema of “economic extermination”. Through a cinematographic illustration of the existence of numerous manifestations of French companies’ employees’ dehumanization, this analysis contributes to the objective of the work.

KEYWORDS: work, dignity, economic management, economic homicide film.

Introduction

La théorie de la gestion contemporaine est fortement médiatisée en économie. Elle est basée sur le paradigme économique selon lequel les personnes cherchent à maximiser l'utilité matérielle en valorisant les avantages individuels plus que les avantages collectifs ou sociaux. *Homo economicus* interagit avec d'autres personnes de manière transactionnelle pour réaliser ses intérêts particuliers. Ces personnes sont amorphes, recherchent une satisfaction rapide et agissent de manière opportuniste

pour obtenir des avantages personnels supplémentaires. Les stratégies commerciales reposent sur ces hypothèses.

Les chercheurs en développement économique estiment que la période des Lumières a été celle du développement du paradigme économique dominant actuellement. C'est alors que l'économie s'est séparée de la philosophie en tant que science indépendante. À ses débuts, économie et éthique étaient étroitement liées. Dès le début de la séparation entre économie et philosophie, ses partisans ont cherché le moyen de se légitimer en adoptant la méthodologie des sciences de la nature, en particulier des mathématiques.

La tradition de l'utilitarisme philosophique a permis aux économistes de se légitimer en tant que science sociale fondée sur l'hypothèse selon laquelle l'utilité est le but ultime de l'existence humaine. Les économistes sont devenus plus formels. La fonction d'utilité exprimait les ambitions humaines et gagnait en légitimité à la suite de ses propres intérêts. Après la formalisation, les économistes ont modifié le sens original d'utilité et les ont amenés au bonheur résultant de la satisfaction matérielle. Ce tournant vers le matérialisme a permis à l'économie d'éviter une évaluation qualitative et d'aller vers une maximisation quantitative. Devenue une discipline scientifique indépendante, l'économie est passée du rejet du pire à la recherche d'un meilleur (problèmes moraux) pour choisir plus au lieu de moins (problèmes techniques).

La séparation de l'économie de la philosophie a entraîné la séparation de l'activité productive de l'homme et de l'éthique. Le résultat de cette séparation est la déshumanisation progressive du travail. Elle s'exprime dans la gestion économique actuellement dominante qui vise à maximiser les profits, sans tenir compte de la question du respect de la dignité des employés qui dépensent ces profits.

Cet article vise à présenter le cinéma comme un moyen qui, par ses propres moyens artistiques, montre le phénomène de déshumanisation. Le cinéma, en montrant la déshumanisation dans une entreprise moderne, joue un double rôle dans le processus de restauration de la dimension humaine du travail. Tout d'abord, il présente l'image d'un homme qui, à la suite de procédures couramment utilisées sur les lieux de travail, devient dépouillé de sa dignité. Deuxièmement, une telle performance (à travers l'art du cinéma) peut mener à la perception du processus de déshumanisation et à entreprendre des actions visant à restaurer la dignité du travail humain.

1. L'esquisse historique du concept du travail

De l'Antiquité jusqu'au Moyen Âge, le travail et l'œuvre de fabrication ont été considérés comme des activités indignes d'un homme libre. Le travail était pratiqué par des esclaves, des captifs et des artisans, forcés de l'effectuer. Le mode de vie idéal consistait en inactivité physique et en évitement de toutes sortes d'occupation. Cependant, déjà les premiers Pères de l'Église (Jean Chrysostome, Basile le Grand, Ambroise, Irinæus) ne partageaient pas l'avis que le travail étaient *opus servile*. Au contraire, ils croyaient que le travail aurait dû être perçu comme *opus humanum*. Pour eux, la vision du travail donnant honneur à un homme était plus proche. Le travail correspondait à la dignité, en l'agrandissant et en l'exprimant (Sison, Ferrero, Guitian, 2016, p. 512).

À la fin du Moyen Âge, il y avait une controverse entre le clergé et les Ordres Mendiants (Franciscains, Ordre des Prêcheurs) concernant le travail physique. Ensuite, de nouvelles approches au travail sont apparus (Sison, 1992). Toutes les activités de fabrication qui engageaient non seulement le corps mais aussi l'esprit et l'âme, étaient considérées comme travail – selon le terme *opus humanum*. De cette façon, le travail a obtenu l'accès au domaine de la dignité à tel point que le fait de travailler a commencé d'être reconnu comme *l'acte humain* – l'action d'une personne raisonnable et libre, ce qui reflétait sa valeur intrinsèque.

Dans cette nouvelle approche, un homme qui travaille commence à s'identifier avec son travail en transférant sa dignité – juste comme une valeur personnelle. Alors, le travail acquiert le caractère personnel.

La valeur instrumentale (*bonum utile*), qui n'est pas une valeur en soi-même a été attribué au travail. C'est Thomas d'Aquin qui a indiqué trois valeurs instrumentales de travail: évitement d'oisiveté, équipement d'un homme en compétences supérieures et obtention des moyens pour s'entretenir (Sison, Ferrero, Guitian, 2016, p. 513).

Pour ces raisons, et surtout la troisième, le travail a été considéré comme une partie du droit naturel et non seulement comme un ordre divin. Dans ces trois valeurs on peut trouver une réflexion de l'aspect progressif et dynamique de la dignité humaine. Grâce au travail, la dignité humaine atteint sa plénitude. Le travail est donc la vocation de l'homme : l'homme s'exprime en travaillant, l'humanité s'accomplit dans le travail et grâce au travail.

Le concept de Thomas d'Aquin décrit les différences entre les principes moraux naturels. Certains d'entre eux résultent des besoins communs, d'autres viennent des besoins individuels. Le travail comme la collecte de fonds pour le maintien répond aux besoins du collectif. Le travail crée le bien commun. Cependant, il y a des cas où les gens ne travaillent pas, par exemple, les enfants, les infirmes, les personnes âgées, les ordres mendiants. Dans ce cas, on observe l'abandon du travail physique. Le travail intellectuel apparaît prenant la forme de l'enseignement, les arts libéraux. C'est un pas en avant dans la création de réputation de travail comme une valeur proche à la dignité humaine.

Le processus d'amélioration du statut de travail et de l'inclusion du travail intellectuel au concept de travail humain lié à la dignité a subi une défaite pendant la Réformation. Martin Luther a contesté la légitimité des ordres mendiants. Selon lui, les monastiques devaient travailler comme tous les autres, non seulement pour gagner leur vie, mais aussi pour leur salut. À son avis, l'obligation du travail physique concernait tout le monde. Pour ce qui concerne cette interprétation du travail, les calvinistes ont ajouté que le succès lié au travail est la preuve de la grâce de Dieu et de la prédestination. Cette compréhension du travail était un coup à la conviction antérieure de la supériorité de la spiritualité sur le travail physique, la supériorité des valeurs autotélique sur les valeurs instrumentales, directement liées au travail. Sur l'approche adoptée par la Réforme, les valeurs instrumentales ont prévalu (Sison, Ferrero, Guitian, 2016, p. 513).

À la fin du XIX^e siècle, l'Église catholique élevait la voix pour les droits des travailleurs (l'encyclique de Léon XIII, 1891). Il y a eu un abandon de la perspective traditionnelle de la moralité du travail au profit de la théologie du travail (rapprochement au Dieu par travail). Il en résulte que l'obligation de travailler et le droit au travail sont inscrits dans la nature humaine. Le travail est un bien car par le travail un homme exprime et augmente sa dignité.

2. L'humanisme dans la vie professionnelle

Avant de chercher à déterminer la valeur de l'humanisme dans la vie actuelle, il est important de montrer les conceptions que prend l'humanisme à travers de l'histoire. La première manifestation de l'humanisme, même s'il n'est pas ainsi nommé, est attribué au monde grec. L'histoire abrégée du concept de l'humanisme montre qu'il est apparu avec la prise de conscience de

l'autonomie humaine. Le premier temps de la prise de cette conscience se situe dans la civilisation grecque et correspond à un humanisme qu'on appelle idéaliste. Ce type d'humanisme idéaliste se révèle dans tous les aspects de la culture. L'éducation n'est plus l'apprentissage des choses pour pratiquer des tâches particulières, elle s'adresse à l'homme en tant qu'homme qui peut ainsi se réaliser en visant la perfection et l'harmonie ; c'est pourquoi sont enseignées gymnastique, poésie, musique, etc. (Heitz, 2013).

En référence à sa longue histoire l'humanisme se révèle comme un mouvement culturel, cherchant à établir le climat intellectuel et moral favorable à l'activité créatrice. Les grandes périodes de l'humanisme telles que la Renaissance ou les Lumières montrent l'évolution du développement de la conscience humaniste en tant qu'affirmation de l'humanité dans son universalité, dans l'intensité de ses énergies, dans son indépendance et aussi dans l'acquisition des connaissances, non dans un but pratique immédiat et professionnel mais dans un but désintéressé parce que visant le développement intérieur de la personnalité (Heitz, 2013).

La question est de savoir ce que l'humanisme de la tradition pouvait nous livrer comme un humanisme adapté à la vie actuelle dominée par le travail. Il s'agit du concept de dignité humaine développé dans la longue tradition de l'humanisme européen et de sa relation avec le travail. Le travail se situe dans le champ de la productivité, de l'efficacité, du rendement ; la dignité se situe dans le champ de la morale, de la reconnaissance entre humains, de l'entente et du respect. Par le travail, l'individu déploie pleinement des facultés qui seraient restées latentes dans l'oisiveté. Ainsi, il développe sa dimension humaine complète, par laquelle il se distingue de l'animal. Dans ce sens, la dignité humaine non seulement se manifeste, mais surtout se constitue, s'élabore, se concrétise par le travail (Pirson, Goodpaster, Dierksmeier, 2016, p. 465-468).

2.1. La dignité – l'histoire de l'idée

Le concept de la dignité changeait au fil du temps et aujourd'hui cette notion a plusieurs utilisations. Le concept constitue la base de la plupart des discours contemporains sur les droits de l'homme et figure dans la *Déclaration universelle des droits de l'homme*, dans les constitutions de plus de 160 pays et dans la *Convention de Genève*. La majorité des chercheurs prouve que la dignité est un terme clé, et que les différentes applications de ce concept ne sont pas

arbitraires mais logiquement liées d'une manière qui permet une analyse éthique (Pless, Maak, Harris, 2017, p. 226).

Le concept de la dignité est apparu déjà dans l'Antiquité. Il se référait, à cette époque-là, aux activités telles que le discours majestueux et élevé. Il avait tendance à se transférer du discours à l'orateur.

Dans la tradition européenne, la dignité est considérée comme caractéristique inaliénable de l'homme, quelle que soit sa race, son sexe, son âge, son statut social, son origine ethnique ou sa nationalité. Immanuel Kant avait maintenu qu'il y avait des choses qui n'avaient pas de prix, mais qui avaient une valeur en soi. La dignité est une telle caractéristique. De l'avis de Kant, la dignité n'est caractéristique que pour les êtres humains. Ainsi, la dignité, au sens large, n'est relative qu'à l'homme. Cette dignité, qui est une valeur inaliénable, est possédée par tous les êtres humains dans la même mesure.

Un autre philosophe, Friedrich Shiller, a compris le mot dignité d'une manière différente que Kant. Dans son travail intitulé *Sur la grâce et la dignité* il percevait la dignité comme la *sérénité dans la souffrance* et comme la *beauté du caractère* en combinant l'esthétique et la moralité et en formant les rudiments de la psychologie morale (Pless, Maak, Harris, 2017, p. 226).

2.2. La dignité – compréhension de la notion

Dans le langage courant, *dignité* a plusieurs significations. En général, ce terme se réfère à l'ordre social qui est attribué à tous les êtres humains (Dan-Cohen, 2012, p. 5-6). Cependant, les êtres humains individuels constituent la fondation, la cause et l'objet de chaque institution sociale. La personne représente le but ultime de la société. La caractéristique la plus distinctive de la compréhension de la dignité humaine de l'Enseignement Social Catholique est la croyance que tous les êtres humains sont créés à l'image et à la ressemblance de Dieu: *Dieu a créé l'homme à sa propre image* (Bible. Genèse, 1971). La dignité exige que les humains – comme Dieu – soient respectés. Cette dignité d'une personne humaine est identique en chacun de nous. Indépendamment de ce qui arrive à une personne ou de ce qu'elle fait, malgré les erreurs intellectuelles et morales, on ne perd jamais la dignité humaine.

La dimension la plus importante d'*Imago Dei* est l'aspect relationnel de la dignité humaine: la demande de reconnaissance mutuelle ou de reconnaissance dans la vie sociale et politique. *Car, par sa nature profonde, l'homme est un être*

social et, s'il ne se rapporte pas aux autres, il ne peut jamais vivre ni développer son potentiel (Gaudium et Spes, 1965, 83-90). Il est fondamental pour notre développement humain que notre dignité soit reconnue et respectée (Pape François, 2015). La dignité est un don qui doit être développé et les moyens pour l'obtenir – c'est le travail. En d'autres termes, le travail représente un moyen privilégié de développement de la dignité humaine fondamentale. Les aspects relationnels, sociaux et politiques des êtres humains sont également mieux reflétés dans les activités productives qu'ils exécutent que dans les artefacts qui en résultent. Le travail agit comme un *ciment social* qui maintient les gens ensemble. De plus, le travail possède une dimension sociale intrinsèque : il est effectué avec les autres et pour les autres.

Le droit au travail est une conséquence du travail nécessaire pour former et entretenir la famille, pour avoir le droit de propriété et pour contribuer au bien commun de la famille humaine. On ne peut pas soutenir la dignité de la famille sans défendre la dignité du travail (Gutián, 2009).

La liste des *droits des travailleurs* – à un juste salaire, au repos, à un environnement de travail et des procédés de fabrication non nuisibles à la santé physique ou morale ; le droit à la préservation de sa personnalité sans offense à la conscience ou à la dignité personnelle ; le droit aux pensions et à l'assurance pour la vieillesse, la maladie et les accidents ; le droit à former des associations – vient du principe de la dignité humaine. Ils s'occupent de la personne, d'abord et avant tout. La dignité humaine implique que la personne est au-dessus de tout ce qu'elle produit et ce qu'elle possède.

2.3. La dignité et reconnaissance

La dignité signifie la reconnaissance de l'excellence d'être humain (Habermas, 2010). Derek Parfit, en se référant à Kant, a reconnu la dignité comme la valeur la plus élevée (Parfit, 2011, p. 235).

Axel Honneth soutient que les individus acquièrent le respect de soi-même dans les processus interpersonnels par la participation aux diverses formes de la vie sociale, qui comprennent, entre autres, la vie familiale et le travail (Honneth, 1992).

Thomas Maak développe ce concept en parlant de la reconnaissance émotionnelle – exprimée par l'amour et l'amitié ; de la reconnaissance sociale – exprimée par une appartenance aux groupes et aux communautés

sociaux et aux groupes d'employés ; et de la reconnaissance politique exprimée par les droits humains et civils (Maak, 1999).

Le manque de reconnaissance dans l'une de ces zones équivaut à un mépris potentiel de la dignité humaine. Si un homme éprouve de l'agression sexuelle, sa dignité et son besoin de reconnaissance sont menacés. S'il éprouve du harcèlement au travail, sa dignité et sa reconnaissance sociale sont pareillement menacés. S'il est privé de droit de vivre dans la paix, sa dignité et ses droits de l'homme sont violés.

La perte de la dignité peut revêtir plusieurs formes : à partir de la privation de liberté, par les conditions économiques insupportables, l'inégalité de traitement des hommes et des femmes, jusqu'à la marginalisation ou le harcèlement au travail.

3. La déshumanisation dans le travail

Le concept de dignité est plus facile à expliquer si on se réfère à la situation où la dignité est humiliée ou si on indique ce qui est exprimé par le manque de dignité. Le manque de respect pour la dignité devient visible dans un lieu de travail déshumanisé. Les employés n'y sont pas traités comme des êtres humains mais comme des ressources. Un tel traitement provoque du stress, de l'épuisement professionnel, et même dans le suicide dans des cas extrêmes.

À présent, la tendance productiviste liée au développement des techniques représente un risque grave : faire de l'homme un numéro pris dans l'engrenage de la course au profit et de la folle marche de l'économie et de la spéculation (Heitz, 2013). Le monde du travail nous fournit de nombreux exemples de manifestations qui mènent à la déshumanisation (Lucas, Kang, Li, 2013). Le monde de production capitaliste et les besoins qu'il génère pèsent également lourdement sur l'individu. Le climat général montre que la situation dans le rapport au travail et dans les relations de travail est souvent très dégradée. L'individualisme, la concurrence acharnée, les rigidités législatives et administratives instaurent une ambiance qui provoque une question : *Bien-être et entreprise sont-ils des oxymores ?* (Sison, 1999, p. 510). Seule la considération du profit semble dominer l'économie, on voit quotidiennement des cas de licenciements abusifs et les drames humains qui s'ensuivent engendrant chômage, précarité et perte d'estime de soi. La dignité humaine, a été réintroduite par la négative face à la déshumanisation

dont l'homme fait trop souvent les frais en particulier dans le monde du travail comme cela a été montré. C'est par la voie de la culture désintéressée qu'est contrebalancé ce qui peut, à l'ère des techniques et de la productivité, aliéner l'homme. Face à ce constat, il faut réaffirmer la dignité humaine.

4. Le cinéma engagé dans le monde du travail

L'engagement social dans le cinéma français contemporain augmente depuis le milieu des années 90 du XX^e siècle. C'est l'engagement qui passe par le refus du divertissement comme fonction primaire du cinéma.

Le cinéma devient alors un lieu de réflexion sur la réalité sociale. Les films de critique sociale s'inscrivent dans le cinéma engagé qui est devenu aujourd'hui majoritaire. Le film d'homicide économique peut être identifié comme un sous-genre de cinéma engagé contemporain en France. Il assène une double injonction au spectateur: d'un côté, le spectateur doit prendre pleinement conscience de *la question humaine* et d'un ordre social injuste et mortifère contre lequel il faudrait se révolter; de l'autre, il doit accepter que la lutte est perdue d'avance et qu'on ne peut échapper à la perte de soi.

Il est possible de tenter de caractériser les films qui entrent dans le corpus de cinéma engagé. D'après Philippe Gajan, ce qui frappe dans ce cinéma est sa capacité à ne plus se mettre au service d'un discours, mais bien à le devenir par les moyens qui sont propres en fixant son attention sur des personnages qui vivent dans la réalité et qui sont des êtres de chair et de sang (Gajan, 1998, p. 24). Selon cet auteur, parler de ces gens à l'aide d'un cinéma qui arpente la frontière entre fiction et documentaire est déjà un acte engagé socialement. Contrairement au cinéma didactique qui tourne à la démonstration ou à la leçon de morale, le cinéma engagé offre au spectateur de réfléchir sur la société souvent malade.

5. Le cinéma français et la déshumanisation du monde de travail

Le cinéma devient un lieu de réflexion sur la réalité sociale. Les films de critique sociale sont une forme une forme de cinéma engagé qui est devenue aujourd'hui majoritaire.

Le cinéma social « met en scène l'injustice pour la dénonce et en appelle à une société rendue plus juste par l'action d'humain tentant de reprendre le contrôle de leur destin » (Lilian, 2003, p. 16). Le critique social a pour but d'entraîner une prise de conscience chez les spectateurs pour exposer une vraie critique sociale, dénonçant certaines situations et pointant certains coupables.

Un certain nombre d'œuvres produites au tournant du vingt-et-unième siècle, qui peuvent être rangées dans la catégorie du film d'homicide économique, présentent des traits communs thématiques, narratifs, formels et idéologiques (Bullot, 2003, p. 237).

Les cinq éléments génériques identifiés pour caractériser ces films qui traitent de la guerre économique et de ses conséquences individuelles et collectives ont les traits sémantiques communs – le sujet du chômage, le thème de la manipulation des individus, l'inquiétante étrangeté des décors, le personnage du conformiste et une structure narratologique qui relève de la descente aux enfers (Moine, 2008, p. 19). Ces cinq éléments génériques seront dévoilés et analysés dans les trois films français de long-métrage : *L'Argent des autres*, *Le Couperet* et *La loi de marché* choisis parmi ceux qui représentent un genre des films d'homicide économique. Le premier, qui est sorti en 1978 est un film de Christian de Chalonge, le deuxième est réalisé par Constantin Costa Gavras, sorti en 2005 et le troisième de Stéphane Brizé, sorti en 2015. Dans ces trois films, les personnages principaux se sont retrouvés dans une situation difficile causée par la perte d'un emploi.

Le héros de *L'Argent des autres* est Henri Rainier, le fondé de pouvoir dans une importante banque parisienne. Il est impliqué malgré lui dans un scandale financier et accusé de fautes professionnelles d'une exceptionnelle gravité. Cet homme n'a pas compris que les escroqueries financières qui s'élaborent dans le huis clos des bureaux ont besoin, pour fonctionner, d'une tête de turc.

Le héros de *Le Couperet* est Bruno Davert, un cadre très supérieur dans une usine de papier. S'étant fait licencier avec quelques centaines de ses collègues pour cause de délocalisation de l'entreprise, après deux ans de recherche d'emploi inefficace il est prêt à tout pour retrouver un poste à son niveau, même à tuer ses concurrents.

Thierry Taugourdeau, le héros de *La loi de marché*, la cinquantaine, enchaîne les formations sans avenir et les rendez-vous à Pôle Emploi depuis qu'il a

été licencié, comme beaucoup de ses collègues, par une société qui faisait pourtant des bénéfices. Comme Thierry et son épouse ne s'en sortent plus financièrement il accepte un poste de vigile dans un supermarché. Cet emploi le confronte quotidiennement à des situations difficiles, qu'il a de plus en plus de mal à supporter et à accepter, et par conséquent, il l'abandonne.

Bien que les films de ce corpus soient différents l'un de l'autre, ils peuvent être assimilés à un même courant car ils partagent certaines similitudes dans la présentation des relations entre l'homme et le travail. A présent tout le monde a peur de perdre son emploi et cette crainte de perte de travail encourage les employeurs à traiter les employés sans dignité. Par conséquent, cette peur conduit à la déshumanisation du travail et de leurs conditions. La déshumanisation se poursuit de différentes façons.

Après avoir présenté les cinq caractéristiques génériques du film d'homicide économique on va les illustrer dans des films choisis : *L'Argent des autres* (1978); *Le Couperet* (2005); *La loi du marché* (2015).

5.1. Déshumanisation par le licenciement

Avec la crise économique des années 70, le cinéma français commence à s'intéresser aux licenciements des cadres et avec la crise financière de 2008 aux licenciements des ouvrières. *L'Argent des autres* fait le double récit d'une escroquerie financière et du chômage d'un cadre. Ce film touche une question de société que le cinéma articulera sur tous les tons à travers la figure du chômeur: la crise du pouvoir masculin (Bullot, 2015, p. 239). La perte du travail cause l'inactivité masculine à l'intérieur de la famille, mais surtout les privations matérielles. À cause du chômage d'un mari le couple a dû quitter une belle maison pour un triste appartement. Le mari ne supporte pas le bruit des voisins, ne s'habitue pas au quartier, la femme fait des traductions pour ne pas être au chômage. Il déclare que tant qu'il n'a pas retrouvé du travail, il est *un paria*. À cause du manque d'argent et de la perte de leurs amis, qui étaient surtout des collègues de travail, ils mènent une vie retirée.

5.2. Déshumanisation par la manipulation de l'individu

Depuis une cinquantaine d'années des modes de management où domine la manipulation, la séduction et le chantage se sont institutionnalisées. Ces pratiques, qui déstabilisent l'individu sont conçues pour que les employés aient peur de perdre leur emploi. Elles les téstanisent et les détruisent. Les films d'homicide économique exemplifient la manipulation de l'individu

à travers les séquences d'entretien d'embauche. Un entretien d'embauche constitue la première séquence du film *L'Argent des autres*. Il se déroule dans un institut privé de sélection des cadres dont les actions se caractérisent par la déshumanisation des individus. Dans un premier temps, des hommes attendent d'être sélectionnés dans une salle où ils vont et viennent comme des patients agités dans une clinique psychiatrique. Des gros plans présentent les visages et les gestes de ces hommes qui ont des regards absents. L'un d'entre eux s'adresse aux autres :

On n'a plus de travail d'accord, mais c'est pas une raison pour nous traiter comme des malades. Quand j'ai été vidé, j'ai été vidé proprement. On m'a dit: « Merci, Monsieur ». Ici personne ne nous parle. Pour qui se-prennent-ils? C'est vrai, on est tous des lavettes si on se laisse manœuvrer comme ça. (Bullot, 2015, p. 241).

Dans *La loi de marché*, Thierry Taugourdeau, à la fin d'un entretien d'embauche mené par Skype par un recruteur, demande comment il aura une réponse :

- *Et c'est vous qui me contactez? C'est moi qui vous contacte? Je me permettrai de vous rappeler?*
- *Non, surtout pas. Ni l'un ni l'autre. On vous enverra un mail.*
- *Ah, d'accord. Entendu.* (*La loi du marché-La piste sonore -11 min*)

À son tour Bruno Davert, le cadre du Cuperet s'étonne quand durant l'entretien d'embauche il voit une caméra orientée vers la recruteuse et non vers le candidat. Le comportement de cette femme et la présence de la caméra font penser que ce sont les propres compétences de recruteuse qui sont jugées pendant cet entretien.

5.3. Déshumanisation par le décor : L'inquiétante étrangeté

Dans *L'Argent des autres* de Christiane de Chalonge la destruction de l'individu dans l'entreprise est exprimée par le décors: cossus et sur dimensionnés (d'une architecture héritée pendant le temps de l'expansion bancaire) mais aussi par le caractère accablant des locaux modernes - l'institut de sélection des cadres.

L'institut de sélection des cadres se présente comme un ensemble d'espaces blancs inondés de lumière. La pièce où on questionne le fondé de pouvoir à travers des haut-parleur est entièrement blanche avec un mobilier minimaliste. Le décor nous fait penser à une prison panoptique. (Bullot, 2015, p. 244).

5.4. Déshumanisation par le personnage: le conformiste

La menace de chômage et d'exclusion sociale qui pèse sur les employés inaugure une figure du conformiste.

Dans le contexte historique de l'économie de marché et de la concurrence, l'employé signe un contrat qui, sous l'appellation de "culture d'entreprise", prend des allures d'embriagadement. Il s'agit d'adhérer à des valeurs et de se conformer à des comportements qui coïncident avec les structures de pouvoir, les méthodes de travail, les croyances collectives, les rites socioculturels, les codes vestimentaires et le langage. Au sein de l'entreprise, ces modes de pensée ou d'action – règles explicites ou implicites – ne s'appliquent pas seulement à la gestion du produit ou du marché économique, mais à la « gestion du personnel » et au rapport au travail. Avec les crises économiques et leur menace de licenciements, s'est développée une gestion des « ressources humaines » fondée sur des critères de rentabilité.

Dans *Le Couper*, il y a liquidation systématique des concurrents, en les assassinant pour retrouver la place perdue. Négligeant leur propre jugement, aveugles aux injustices qui leur sont faites et oublious de leurs intérêts particuliers, les travailleurs ordinaires du film d'homicide économique acceptent, étape par étape, de se soumettre, au risque de perdre leur humanité (Bullot, 2015, p. 248).

5.5. Déshumanisation par la narratologie: la descente aux enfers

La structure narrative de *L'Argent des autres* est celle d'une double descente aux enfers. D'abord, de la perte d'un travail et d'un statut qui constituaient toute la vie du protagoniste; ensuite des épreuves pour retrouver une place professionnelle et sociale. Le générique de début dévoile le visage confiant d'Henri Rainier – sur une photo en noir et blanc où il pose devant son vaste pavillon – visage qui disparaît progressivement, découpé par des carrés noirs qui le décomposent, jusqu'à ne laisser subsister que la bouche souriante d'un passé révolu qui s'exprime en voix off, anticipant le son de la première scène du film: *C'est ce qui me plaisait, c'était ma vie! Je croyais que ça durerait toujours*, explique l'ancien fondé de pouvoir à un recruteur qui veut savoir ce qu'il a perdu en perdant son travail. Sa bienveillance a pris fin le jour où on l'a licencié de manière expéditive en l'accusant de toutes les fautes, lui qui s'investissait corps et âme dans son travail, au point de s'en appropier erronément le

contenu. Ne le lui précise-t-on pas lorsqu'on le met à la porte et qu'il cherche à récupérer ses « comptes personnels ».

« Tout le monde a peur ; Il n'y a jamais eu autant de fric, on a jamais eu autant peur. Il faut qu'on arrête la peur, les copains, c'est avec ça qu'ils nous tiennent : la bagnole, les trucs, les machins, et avec la peur. »

Conclusions

L'article présenté est axé sur la déshumanisation du travail et son image dans le film français contemporain. L'analyse de ce phénomène dans le cinéma français a été précédée par une réflexion sur l'essence et le caractère du travail humain et par une présentation de l'évolution des approches au travail physique et intellectuel dans la civilisation européenne. Avant l'analyse des films sélectionnés, les questions de *l'humanisme dans la vie professionnelle* et *la déshumanisation dans le travail* ont également été présentées. De plus, la relation entre l'art et la dignité humaine a été discutée. Il a été reconnu que l'humanisme dans la vie professionnelle est exprimé par le respect de la dignité humaine, par contre le dés humanisme - par le manque de respect dans le travail. L'art révélant des phénomènes négatifs dans la vie sociale était considéré comme un moyen de restaurer la dignité.

Les films représentant le genre du cinéma socialement engagé, plus précisément le sous-genre appelé *film l'homicide économique*, ont été sélectionnés pour l'analyse. Les titres suivants ont été analysés : *L'argent des autres* de Christian de Chalonge, *Le Couperet* de Constantin Costa Gavras et *La loi du marché* de Stéphane Brizé. Le sous-genre susnommé est caractérisé par cinq attributs qui comprennent : le sujet du chômage, le thème de la manipulation des individus, l'inquiétante étrangeté des décors, le personnage du conformiste et une structure narratologique qui relève de la descente aux enfers. Dans les films sélectionnés, toutes les caractéristiques communes du sous-genre ont été indiquées et discutées. La première caractéristique - « déshumanisation par le licenciement » a été présentée sur la base du film *L'Argent des Autres*; la deuxième - « déshumanisation par la manipulation de l'individu » à partir de deux films : *L'Argent des Autres*, et *La loi du marché*; la troisième - « déshumanisation par le décor : l'inquiétante étrangeté » en se référant à *L'Argent des Autres*. Pour illustrer la quatrième - « Déshumanisation par le personnage : le conformiste » le film *Le Couperet* a été utilisé, tandis que la

cinquième - « déshumanisation par la narratologie : la descente aux enfers » a été montré en relation avec le film *L'Argent des autres*.

Le cinéma social-engagé se développe dynamiquement en France. En présentant la dimension humaine face à la dimension économique il cherche une réponse à la question de savoir comment ces deux grilles de lecture du monde peuvent-elles se superposer et si elles peuvent encore aujourd’hui cohabiter. Le nouveau film de Stéphane Brizé, *En Guerre*, qui a été présenté en compétition au Festival de Cannes 2018, fournit une preuve pour cela.

Bibliographie

- Adler N. (2015). *What would leading beautifully look like?* Presentation at the University of South Australia, December 15, (dans:) N. M. Pless, T. Maak, H. Harris, *Ethics and the Promotion of Human Dignity*, Journal of Business Ethics.
- Bible. *Genèse*, 1;27, The new American bible, The Catholic Press, Washington 1971.
- Bullot F. (2015). *L'Argent des autres et la constitution d'un genre : le film d'homicide économique*, Studies in French Cinéma 2015, vol.15 No.3.
- Dan M. (2012). *Introduction: Dignity and its (dis)content*, (dans:) Waldron, J., *Dignity, rank, and rights*: 3–10, Oxford University Press, Oxford. p. 5-6.
- Esparbes J. (2018). *L'engagement dans le cinéma français contemporain*, séminaire « Culture » Année universitaire 2004-2005, sous la direction de Max Sanier, Université Lyon [en ligne] file:///D:/ENGAGEMENT%20DANS%20LE%20CINEMA%20FRANCAIS%20CONTEMPORAIN.pdf (consulté le 29.05.2018)
- Francis *Message for World Day of Peace*, January 1 2015 [en ligne] https://w2.vatican.va/content/francesco/en/messages/peace/documents/papa-francesco_20141208_messaggio-xlviii-giornata-mondiale-pace-2015.html (consulté le 25.05.2018)
- Gajan P. (1988). *Le nouveau souffle du Cinéma français: socialement engage*, Cinéma et engagement -2, numéro 93-94, automne 1998.
- Gaudium et Spes: *Gaudium et Spes: Godność osoby ludzkiej*, 12- *Człowiek na obraz boży* (12) [en ligne]. http://www.nonpossumus.pl/encykliki/sobor_II/gaudium_et_spes/I.php(consulté le 01.10.2017)
- Gutián G. (2009). *Conciliating work and family: A Catholic social teaching perspective*, Journal of Business Ethics, 88, 2009, p. 513-524.

- Habermas J. (2010). *The concept of human dignity and the realistic utopia of human rights*, Metaphilosophy,41, 464–480, [en ligne] doi: 10.1111/J.1467-9973.2010.01648.X, 2010.
- Heitz J. *Pour un humanisme critique*, Humanisme et Entreprise 2013/2 (numéro 312), [en ligne] <https://www.cairn.info/revue-humanisme-et-entreprise-2013-2-page-1.htm> (consulté le 25.05.2018).
- Histoire du droit du travail de 1841 à nos jours*, Ministère du Travail, [en ligne]. <http://travail-emploi.gouv.fr/ministere/histoire-du-droit-du-travail/reperes-chronologiques/> (consulté le 03.03.2018).
- Kimmel A. (1992). *Vous avez dit France? Pour comprendre la société français actuelle*, Hachette, Paris.
- Lilian M. (2003). *L'Humanité ou le cinéma a-social*, Mouvements, numéro 27/28, mai-août.
- Lucas K., Kang D. & Li Z. (2013). *Workplace dignity in a total institution: Examining the experiences of Foxconn's migrant workforce*, Journal of Business Ethics, numéro 114, p. 91-106.
- Maak T. (1999). *Die Wirtschaft der Buergergesellschaft*, Haupt, Bern.
- Moine R. (2008). *Les Genres du cinéma*, 2 éd. Armand Colin, Paris.
- Parfit D. (2011). *On what matters*, Oxford University Press, Oxford.
- Pirson M., Goodpaster K. & Dierksmeier C. (2016). *Human Dignity and Business*, Business ethics Quarterly 26:4. p. 465-468.
- Pless N., Maak T. & Harris H. (2017). *Ethics and the Promotion of Human Dignity*, Journal of Business Ethics.
- Stephens J. & Kanov J. (2017). *Stories as Artworks: Giving Form to Felt Dignity in Connections at Work*, Journal of Business Ethics, vol 144.
- Sison A., Ferrero I. & Guitian G. (2016). *Human Dignity and The Dignity of Work: Insights from Catholic Social Teaching*, Business Ethics Quarterly, V.26, issue 4.
- Sison A. (1992). *The virtualities of the concept of work in St. Thomas Aquinas. A commentary on De opere manuali and Contra impugnantes Dei religionem et cultum*, le manuscrit présenté pendant le IX Congrès International de la Société International pour l'Étude de la Philosophie Médiévale, Ottawa (Canada).

Filmographie

L'Argent des autres, 1978, Christian de Chalonge, France.

Le Couperet, 2005, Costa-Gavras, France.

La loi du marché, 2015, Stéphane Brizé, France.

Jean-Pierre OLSEM

Professeur des universités, Besançon, France
jpolsem@gmail.com

L'ORDRE CONCURRENTIEL, INSTRUMENT DE LA REPRESENTATION NORMATIVE DU SYSTEME ECONOMIQUE

RÉSUMÉ: Réunion du concept épistémologique d'ordre et du concept économique de concurrence, l'ordre concurrentiel est un repère pour la pertinence et la profondeur de la politique économique. L'inventaire de ses implications pour l'entreprise et la politique de concurrence contribue avec une force décisive à la cohérence et à la portée de la régulation par les prix.

MOTS-CLEFS: ordre concurrentiel, entreprise, concurrence.

CLASSIFICATION JEL: B13 L40 M20.

THE COMPETITIVE ORDER, INSTRUMENT FOR THE NORMATIVE REPRESENTATION OF THE ECONOMIC SYSTEM

SUMMARY: As a combination of the epistemological concept of order and of the economic concept of competition, competitive order is a yardstick for the relevance and of the depth of economic policy. The assessment of its implications for the firm and for competition policy contributes with decisive strength to price regulation

KEYWORDS: competitive order, firm, competition.

Introduction : L'émergence et l'affirmation paradoxales d'un concept systémique

Efficacité des politiques économiques et ordre concurrentiel

Pour être efficaces, les politiques économiques ne doivent pas se contredire. Elles doivent : saisir l'ensemble du champ des mécanismes économiques, être cohérentes, considérées ensemble et exhaustives ainsi que se fonder sur un principe unitaire dont la traduction s'adapte et s'accorde autant que la diversité des situations particulières l'exige, mais dont la présence explicite doit se maintenir en permanence. La définition marginaliste du système économique comme système de prix ouvre la voie à cette exigence unitaire. La définition de la concurrence comme le respect du prix du marché en indique le contenu normatif de principe. La multiplicité des mécanismes économiques conduit du concept de concurrence à celui d'ordre concurrentiel qui a pour raison d'être de subsumer cette diversité, c'est-à-dire de la rassembler selon la logique unitaire qui est sienne.

Dualité cournotienne

L'origine du concept d'ordre concurrentiel peut être imputée à Cournot et à Walras, mais ni l'un ni l'autre ne l'ont formulé et il intervient en aval, comme ressort de l'application et de l'extension de leurs analyses. Dans l'œuvre de Cournot, cette apparition implicite repose sur une simple coexistence, car il définit l'ordre et la concurrence, mais il ne combine absolument pas les deux termes. D'une part, en effet, il définit la concurrence, le respect du prix du marché, ce qui lui vaut l'hommage de Schumpeter qui lui attribue « l'offre et la demande... (dites) marshalliennes ». D'autre part, il définit l'ordre comme concept épistémologique, synonyme de la forme aristotélicienne, désignant l'explicitation rationnelle de tout objet de connaissance. Cette identification est rendue possible par tout un effort d'analyse et d'inventaire de l'objet à connaître et de ses relations avec le monde : les deux composantes de l'ordre concurrentiel sont posées, et il revient aux successeurs et bénéficiaires de l'analyse cournotienne de combiner les deux termes.

Le deuxième programme walrasien

Cette combinaison rencontre le projet systémique de Walras. Or, si le système d'équations de Walras a suscité un ample courant de recherches

de mathématiques économiques conclu par des théorèmes qui l'ont porté à son terme, les analyses d'économie appliquée de Walras attendent leur validation, c'est-à-dire l'application du principe concurrentiel aux domaines fondamentaux du système économique. En d'autres termes, l'explicitation des relations et connexions qui forme l'ordre auquel ressortit la concurrence : l'ordre concurrentiel.

Cette explicitation recouvre en outre une autre acception du concept d'ordre : principe global, structurant, organisant tout un champ de phénomènes. Ainsi, la recherche de l'efficacité des politiques économiques, dans ses exigences de cohérence et d'exhaustivité, rencontre l'inventaire du concept d'ordre concurrentiel, la multiplicité des déclinaisons de la régulation par les prix formés selon le principe de concurrence, dans la diversité et le changement incessant des configurations que peuvent prendre les échanges.

Les composantes d'une micro-économie qualitative

Ces configurations ont vocation à couvrir l'ensemble du système économique. Cependant, dans la première étape de ce programme de recherche, deux axes seront retenus : en premier lieu, l'institution et le développement de l'entreprise, et, en deuxième lieu, les règles de la concurrence, en fait, les deux composantes d'une micro-économie qualitative qui reconnaît le rôle central de l'entreprise dans le système et dans les politiques économiques.

PREMIERE PARTIE

LE ROLE DE LA LOGIQUE DU PRIX CONCURRENTIEL DANS LA CONSTITUTION DE L'ENTREPRISE

Les configurations de l'institution et du développement de l'entreprise

Ces configurations se définissent par la combinaison des quatre grandes étapes de la vie de l'entreprise - création, défaillance, transmission et développement ordinaire - et des trois dimensions majeures de cette vie – juridique, financière et stratégique / opérationnelle, la réunion de ces deux aspects formant le métier de l'entreprise.

1. L'enjeu systémique de la création: corriger la sous-évaluation de l'entreprise

1.1. Les mécanismes juridiques: un réglage délicat

Le premier instrument juridique de cette lutte est la coupure entre le patrimoine de l'entrepreneur et celui de l'entreprise, afin d'éviter qu'une défaillance ne se traduise par une valeur négative de l'entreprise pour son créateur ou son propriétaire qui serait obligé de compenser la défaillance sur son patrimoine propre. La distinction peut s'opérer soit par l'inscription des biens de l'entreprise sur un registre, soit par la création d'une personne morale distincte du propriétaire. Curieusement, cette distinction patrimoniale n'est pas acquise depuis longtemps et partout. Par exemple, elle n'a été mise en place qu'à partir des années 1990 dans l'UE. En France, elle a donné lieu à plusieurs textes au cours des dernières années, comme pour la protection de l'habitation de l'entrepreneur contre le risque de saisie.

La distinction a ouvert une dynamique dont est issue un modèle mixte, la commandite, où les commandités exercent seuls le pouvoir de direction mais ne bénéficient pas de la séparation patrimoniale, réservée aux commanditaires. Ce statut, peu répandu, est celui d'entreprises souvent performantes. Lors de la crise de 2008, des observateurs ont regretté qu'il n'ait pas été imposé aux banques les plus engagées dans la spéculation, le statut de la société anonyme classique étant alors réservé aux grands établissements se limitant aux financements classiques et le statut coopératif, aux banques des particuliers et des PME.

1.2. Les mécanismes financiers: une rupture préoccupante mais limitée

A la suite des EU, les grands pays industriels ont adopté le binôme capital-risque / marché des valeurs de croissance. Cependant le seul marché des valeurs de croissance réellement important est le Nasdaq. Il s'est renforcé par une maturation, comportant notamment une pondération des valeurs de haute technologie par des secteurs traditionnels moins volatils, et par exemple, on peut observer que la fin de 2018 a été agitée, puis que la stabilité est revenue. Certes une rupture préoccupante semble s'installer avec les licornes: un décalage entre leur valorisation avant leur cotation et lors de cette dernière

est devenu courant. Mais, en général, les introductions en Bourse sont des succès, les faux pas de Facebook et de Uber sont exceptionnels.

1.3. Les tâtonnements du savoir-faire partagé

A quelque niveau des moyens humains, techniques et financiers dont elle dispose, l'entreprise nouvellement créée vaut moins que celle également dotée mais pouvant justifier d'une expérience que tout investisseur peut connaître. Le partage du savoir-faire a vocation à compenser cette infériorité en lui apportant des blocs de compétences. Cet apport peut se réaliser selon deux grandes modalités. La première modalité, la délimitation formelle du domaine d'activité de l'entreprise, peut être réalisée selon deux pratiques, la franchise et la sous-traitance, dont les dérives sont contenues par la médiation, voire par l'action judiciaire. La deuxième modalité relève du parrainage ou de la circulation de l'information. Le parrainage repose sur l'engagement de la communauté industrielle. La circulation de l'information est désormais associée de manière privilégiée avec les pratiques nouvelles induites par les espaces et les réseaux dont la célébrissime Silicon Valley donne l'inspiration et la référence. Mais il ne faut pas oublier qu'au cœur même de ce lieu mythique le taux d'échecs des créations est très élevé.

2. L'enjeu systémique de la défaillance : maintenir et faire jouer le mécanisme des prix

2.1. Le Droit de la défaillance: la quête d'une évaluation équilibrée de l'entreprise

L'impératif d'équilibre se subdivise en deux: l'évaluation doit être contradictoire et durable, à l'opposé de la dislocation que provoquerait l'exigence du paiement immédiat des dettes à leur échéance. Il faut éviter une double destruction de valeur, celle qui nie la possibilité de création de valeur dans l'avenir et celle qui réduit la valeur de l'entreprise à ses actifs matériels, oubliant le savoir-faire collectif de l'entreprise. Tous les pays disposent de règles visant à cette protection, qui remplace un inaccessible marché des entreprises défaillantes par des arbitrages judiciaires entre acteurs, et par la fixation du moment où cette interposition du juge entre la firme et ses créanciers est possible. Mais les traditions nationales s'opposent. Cette diversité est accentuée par les contestations auxquelles donne lieu l'application des règles législatives, comme le chapitre 11 du code américain

des faillites, qui permet à l'entreprise de se placer sous la protection du juge bien avant l'exigibilité de toutes ses dettes et qui donne lieu à des affrontements judiciaires.

2.2. Le financement de l'entreprise de l'entreprise défaillante : une valorisation incertaine

Les investisseurs contribuent au financement de la firme en difficulté soit par le prêt, soit par la prise de contrôle. Les prêts sont rendus possibles par des priviléges tels que celui de l'argent frais reconnu aux banques qui consentent des crédits après l'ouverture des procédures de défaillance. Théoriquement séduisant, ce privilège est peut-être insuffisant si l'on en croit les déclarations de chefs d'entreprises qui n'ont pas réussi à échapper à la liquidation en raison de la coupure de fait des crédits des fournisseurs. La prise de contrôle est la modalité d'action des fonds de retourneur qui poursuivent deux objectifs possibles. Le premier est le redressement de l'entreprise qui conserve alors son unité. Le deuxième est le démantèlement ordonné qui en réintroduit les actifs dans le mouvement général des échanges. Les contestations et conflits qui surgissent souvent tournent autour de la sincérité des repreneurs, accusés de démembrer des entreprises pourtant viables pour tirer rapidement profit de la valorisation de leurs composantes les plus faciles à revendre. En somme, la valorisation concurrentielle de l'entreprise défaillante est inévitablement approximative pour deux raisons : en premier lieu, elle est pour partie tributaire de montages complexes impliquant des initiatives publiques et en deuxième lieu elle est soumise à un risque de détournement.

2.3. Les deux faces stratégiques de la défaillance : la logique concurrentielle en action

Le respect de la concurrence intervient comme facteur explicatif de la défaillance et comme instrument du redressement de l'entreprise. En premier lieu, le non-respect de la concurrence s'impose comme un facteur explicatif majeur, la méconnaissance des observations de P. Drucker, le fondateur du management, identifiant le bon positionnement stratégique à la conscience concurrentielle du marché de l'entreprise dans l'esprit de ses dirigeants. Comme exemple de cet oubli, on peut citer GM, leader de l'oligopole constitué par l'automobile américaine pendant des décennies, ayant dû faire appel au soutien de l'Etat pour se redresser lors de la crise de 2008. Le rappel de l'action du principal prédecesseur de P. Drucker, A.P. Sloan, et précisément à la tête de

GM, permet d'identifier cet oubli : conscient des lourdeurs du géant industriel qu'il organisait, Sloan avait fixé la règle de la concurrence entre les divisions et marques du groupe. Cette règle fut de moins en moins bien respectée, et l'indifférenciation des marques accéléra le processus cumulatif du déclin.

Symétriquement, la concurrence est un ressort déterminant du redressement des entreprises. En effet, ce redressement est désormais reconnu comme l'enjeu d'une véritable « radiographie » de l'entreprise défaillante, refusant aussi bien la fuite en avant de diversifications séduisantes mais trompeuses que le recroquevillage sur une spécialisation trop étroite. Certes l'entreprise doit se concentrer sur ses points forts, mais ces derniers doivent être identifiés à la lumière des innovations susceptibles de leur donner une pertinence nouvelle sur de nouveaux marchés.

3. Le marché de la transmission des entreprises au regard de la concurrence

3.1. Les ressorts et les limites de l'équilibre juridique entre les acteurs de la transmission

La transmission des entreprises apparaît comme un noeud où s'entremêlent trois composantes du concept de concurrence. La première dérive directement du principe de liberté du commerce et de l'industrie, dont elle est la conséquence la plus significative. En effet, l'acquisition d'une entreprise est indissociable d'une modification du positionnement stratégique de la nouvelle entité par rapport à celle qui est acquise et à celle qui en prend le contrôle, et le mouvement permanent des acquisitions est donc à l'exact opposé du modèle corporatiste qui fige la spécialisation des producteurs. La deuxième composante consiste dans la rencontre, pour ne pas dire le choc, entre les deux faces de l'entreprise, celle de la communauté humaine de savoir-faire et celle d'objet sèchement évalué par un prix.

Ces deux composantes se déploient pleinement dans l'OPA, ce qui conduit à la troisième. En effet, l'OPA est à tout le moins la proposition d'un nouveau chemin pour l'entreprise qui en est la cible, et, la plupart du temps, la contestation des dirigeants en place. L'exigence concurrentielle qui s'impose au système productif commande que cette confrontation soit équilibrée. Pour une part, cette exigence est servie par le dialogue public entre les

auteurs de l'OPA et les dirigeants en place. Mais, pour une autre part, elle se heurte à la question des défenses anti-OPA. Par attachement à la démocratie actionnariale, on est tenté de penser que ces dernières devraient rester de la compétence exclusive de l'assemblée des actionnaires. Mais, en pratique, les dirigeants comprennent bien mieux que ceux-ci les enjeux de l'opération, et on peut penser qu'ils doivent pouvoir actionner de telles défenses de leur propre autorité. L'opposition entre les deux points de vue est catégorique, et l'examen a posteriori de grandes OPA, ayant ou non surmonté les défenses qui leur avaient été opposées, ne permet pas de trancher. Aussi les grands pays industriels se divisent-ils sur cette question. Par exemple, l'UE n'a pas réussi à adopter une règle commune. On se trouve donc en présence d'une concurrence au sens que donnait Hayek à ce concept, en dehors de la sphère économique, en matière institutionnelle : l'élaboration des normes sociales suivant un processus spontané, excluant toute tentative de législation a priori. L'équilibre entre les acteurs intervenant dans la transmission des firmes reste donc partiellement indéterminé à l'heure actuelle.

3.2. Les contraintes du financement, levier de l'instauration d'un marché concurrentiel de la transmission des entreprises

Le grand nombre des acteurs est un facteur décisif de la concurrence, et donc l'abondance des moyens de financement pouvant être levés pour acquérir des entreprises est favorable à l'instauration d'un marché concurrentiel pour ces acquisitions. Mais il y a plus. Les instruments du financement contribuent par eux-mêmes au marché concurrentiel, en diversifiant entre les opérateurs intervenant dans ces transferts de propriété. En effet, la concurrence ne dépend pas uniquement du nombre des acteurs mais aussi de leur différenciation.

L'objet de la différenciation est ici le contrôle de l'entreprise, qui peut prendre plusieurs degrés entre la dispersion de l'actionnariat et sa concentration au profit d'une seule personne physique. L'abondance et la souplesse des financements ouvrent le choix entre ces degrés. Ce choix est lui-même réversible, comme le montre l'exemple de Dell qui a été retiré de la cote pour y être réintroduit récemment après quelques années. L'exemple de Levis, lui aussi réintroduit récemment, mais après quinze ans hors de la cote, permettra d'enrichir l'expérience de ces mouvements qui restent rares.

Certes des facteurs extérieurs peuvent biaiser les acquisitions, le plus évident étant le niveau des taux d'intérêt, comme on a pu l'observer sous les politiques accommodantes des banques centrales. Mais le contrôle a sa propre logique, comme il apparaît avec deux grands acteurs des acquisitions. Le premier est le fonds d'investissement. Les grands fonds étaient à l'origine doublement fermés: ils n'étaient pas cotés et les entreprises qu'ils avaient reprises non plus. Puis une double ouverture est apparue, de sorte que quatre possibilités sont aujourd'hui présentes, par la combinaison de l'option que chaque fonds a retenue pour lui-même et de celle qu'il choisit pour ses acquisitions.

Le deuxième grand acteur est la communauté des salariés, en fait conduite par les cadres, dans le modèle du LMBO. La pratique en reste limitée et n'est pas exempte d'échecs, généralement explicables par la double contrainte qu'elle fait peser sur les profits qui doivent financer à la fois les investissements et le remboursement des prêts ayant permis l'opération. Mais elle n'en demeure pas moins un levier de plus de la différenciation des modèles de transfert du contrôle des entreprise et donc de la constitution d'un marché concurrentiel de ces transferts.

Cette diversification des acteurs, heureuse d'un point de vue structurel, n'est cependant pas sans risque, comme le rappellent en mai 2019 avec éclat des actionnaires activistes de Barclays, tentée de sous-estimer l'incertitude de toute transmission d'entreprise.

3.3. La nouvelle et difficile exigence stratégique a priori du transfert des entreprises

Jusqu'aux années récentes, et encore actuellement dans le discours public, l'impératif stratégique a été subrepticement maintenu au second plan dans les considérations relatives à toutes les formes de transfert des entreprises, fusions aussi bien que scissions. Certes les justifications et contestations des grandes opérations affectant les firmes importantes, voire géantes, se référaient formellement à des perspectives stratégiques, mais, pour l'essentiel, celles-ci ne prenaient toute leur place qu'après la mise en œuvre des décisions prises, les discussions conduisant à ces dernières restant largement dominées par les questions de taille et de complémentarité sommairement évoquées.

Inévitablement, ce réductionnisme a donné lieu à des phénomènes d'engouement et de rejet, attitudes superficielles favorables aux concentrations souvent auréolées du statut des champions nationaux, ou, à

l'opposé, sensibles aux fonds activistes mobilisés pour le démembrement des conglomérats en vue du contrôle étroit de leurs composantes. Curieusement, la période présente voit la coexistence des deux points de vue, par la rencontre de la révolution actionnariale rémanente et de l'émergence des mastodontes chinois. Le démembrement de GE, le plus grand conglomérat de l'Histoire, et, en sens inverse, les appels à une nouvelle concentration industrielle européenne, illustrent ce dualisme.

Il est nécessaire de le dépasser en donnant aux considérations stratégiques la place qu'elles auraient toujours dû occuper, et que des tendances ou des opérations isolées récentes commencent à mettre en lumière. Ainsi les majors de la pharmacie semblent combiner leur croissance externe avec leurs recherches internes en vue d'une spécialisation optimale. Ou bien des acteurs innovants de la haute technologie numérique s'unissent pour améliorer leur offre face aux GAFA. Un instrument comptable, l'amortissement du goodwill, peut contribuer à soutenir la pondération stratégique des opérations de croissance externe en tempérant l'engouement qui les entoure. Mais les observateurs notent plutôt un recul de cette pratique, devenue facultative depuis le début des années 2000, aux EU aussi bien qu'en Europe. L'évaluation des entreprises lors de leur transfert reste donc menacée par un biais tenace.

4. La juste valeur participative et le temps ordinaire de l'entreprise

4.1. La recherche de la juste valeur légale et actionnariale

L'environnement juridique affecte la valeur de l'entreprise dans ses relations avec ses partenaires extérieurs et ses actionnaires. La notion de valeur actionnariale étant bien établie, on peut la compléter avec celle de valeur légale pour compléter la prise en compte des paramètres juridiques dans le fonctionnement ordinaire de l'entreprise. L'une et l'autre sont l'enjeu d'une recherche encore loin de son aboutissement. L'aspect positif de la valeur légale est son adaptation constante, l'aspect négatif, l'incertitude qui subsiste autour de ses implications immédiates. Par exemple, le Droit des contrats en France est entré dans une évolution heureuse dans son principe, puisque son cadre de référence, le code civil de 1804, a été remplacé par un texte général en 2016. Mais les concepts nouveaux, comme celui d'inexécution, ne trouveront leur contenu que par des décisions jurisprudentielles à venir. On peut également citer le devoir de vigilance, destiné à protéger les sous-traitants des grands

groupes produisant dans des pays en voie de développement, mais exprimé en termes vagues. A cette incertitude s'ajoute l'arbitraire des comparaisons internationales comme le « Doing Business » de la Banque mondiale.

Quant à la valeur actionnariale, elle est victime du basculement d'un dilemme à un autre. Le dilemme originel était celui de l'investisseur de quelque importance qui doute de la gestion de l'entreprise dont il est actionnaire. La revente immédiate de sa participation aurait pour effet de faire baisser le cours des actions, et donc de précipiter les conséquences négatives de la mauvaise gestion, et l'attente permettrait uniquement d'assister impuissant au déclin redouté. La révolution actionnariale, l'intervention dans la gestion, semble le moyen de surmonter ce dilemme. Mais les fonds activistes qui interviennent dans les décisions des dirigeants se révèlent souvent excessivement agressifs, et leur harcèlement conduit à une vision à court terme de la stratégie de l'entreprise. On passe donc du dilemme de l'investisseur à celui de l'actionnaire.

4.2. La recherche de la juste valeur capitalistique

La valeur capitalistique est la valeur de l'entreprise aux yeux des investisseurs et elle est juste si elle permet d'attirer les capitaux qui pourront être remboursés au long de son développement. Elle dépend du modèle économique de l'entreprise, et de son environnement financier. Ce dernier est différencié et évolutif, ce qui implique que les possibilités de financement sont multiples, mais aussi imparfaites. Ainsi les cours de Bourse amplifient à l'excès les évolutions de valeur sous-jacentes, comme le montrent les rétrospectives des firmes ayant atteint les 1000G\$ de capitalisation boursière. Les positions vendeur sur les options à terme entretiennent les doutes des investisseurs. La crise de 2008 a révélé les risques de la titrisation et les approximations de la notation qu'il semble bien difficile de corriger. L'évocation périodique du Glass-Steagall Act et le questionnement, lui aussi récurrent, sur la pertinence des ratios de solvabilité de Bâle III plutôt que d'un ratio global de couverture des crédits bancaires entretiennent une inquiétude latente sur la solidité du système financier, avivée par le poids du « shadow banking » dans certaines économies. Le Sarbanes-Oxley Act n'a pas corrigé tous les défauts qui avaient conduit à la crise de 2001. La cotation sur plusieurs marchés peut entraver l'introduction en Bourse. La directive Mifid 2 produit un résultat inverse de celui recherché en diminuant les études sur les entreprises peu médiatisées. Des soupçons d'entente pèsent sur des fonds acquéreurs d'obligations.

En sens inverse, l'innovation permanente augmente les possibilités de financement des entreprises. Les obligations à haut rendement contribuent à soutenir le financement des entreprises dans un environnement de taux anormalement bas. Les rachats d'actions apportent une sécurité aux investisseurs. L'implication plus forte de certains prêteurs, comme les assureurs, et la définition de nouveaux emprunteurs pour de nouvelles durées, comme les PME/ETI à cinq ou sept ans, remplissent des lacunes longtemps négligées.

4.3. Servir la valeur durable de l'entreprise

La promotion de la communauté de travail et d'innovation que constitue l'entreprise et la défense de sa valeur durable sont tributaires d'un effort quotidien pour stimuler sa posture opérationnelle et du choix de son positionnement stratégique. Cette posture et ce positionnement s'épanouissent dans l'ordre concurrentiel. D'une part, en effet, la posture à prendre relativement aux grandes fonctions de l'entreprise, production, marketing et recherche-développement, est appelée à répondre aux prix des marchés sur lesquels elle intervient. La qualité totale de la production, la précision totale du marketing, l'ouverture totale de la R&D trouvent à la fois leur appui et leur contrainte fondamentaux dans le système de prix qui récapitule les conditions des échanges.

Certes on parle moins actuellement de ces exigences de réalisation totale des grandes fonctions des entreprises, pour mettre l'accent sur la nouvelle révolution industrielle. Mais cette dernière ne fait que porter à leur acmé ces exigences, notamment parce que la diffusion des savoir-faire entraîne les producteurs à remettre en cause le périmètre de leur activité, et dans un effort de perfectionnement permanent, avec pour seule boussole fiable les prix d'aujourd'hui à partir desquels il faut anticiper ceux de demain.

Quant au positionnement stratégique, même de l'entreprise innovante protégée par le Droit de la propriété industrielle, il ne peut se concevoir sans la conscience de la durée limitée de cette protection. C'est pourquoi P. Drucker recommandait aux firmes innovantes de fixer dès le départ leurs prix au niveau où la chute de leurs brevets dans le domaine public les ramènerait.

La dualité de l'entreprise et l'ordre concurrentiel

L'entreprise est duale, à la fois communauté de travail et objet ayant un prix. Cette dualité comporte une complémentarité qui lui confère force et

stabilité : l'évaluation permet de lever des ressources pour soutenir l'activité et l'innovation, et l'engagement de la communauté soutient la valeur de la firme. Encore faut-il que le rôle paramétrique des prix soit respecté. C'est l'enjeu du droit de la concurrence.

DEUXIEME PARTIE

LES REGLES DE LA CONCURRENCE ET LA DYNAMIQUE INDUSTRIELLE

Trois impératifs

Le droit de la concurrence a pour vocation de traduire en termes juridiques la définition de l'impératif concurrentiel, c'est-à dire le respect par les entreprises du prix du marché sur tous les marchés où elles interviennent. Comme toute norme juridique, cette traduction comporte nécessairement deux démarches, l'expression des interdits qui frappent sa transgression et la prise en considération des conditions de leur mise en œuvre. En outre il faut rendre compte de la généralisation de l'ordre concurrentiel. Cette deuxième partie comportera donc trois objets : l'affirmation juridique de la norme concurrentielle, la reconnaissance des conditions de son application et l'étude de sa généralisation.

5. L'affirmation de la norme concurrentielle: trois interdits fondamentaux

5.1. Interdiction mais résilience des ententes illicites

Longtemps et dans de nombreux pays, les ententes ont été considérées comme relevant de la liberté des contrats. C'est au cours des trente dernières années que leur interdiction a été mondialement reconnue comme consubstantielle à la concurrence. Elle frappe tout accord, quelle qu'en soit la forme, qui, par exemple selon le Traité de Rome, « *a pour objet ou pourrait avoir pour effet* » de faire obstacle au mécanisme de l'offre et de la demande. Ces mots donnent aux autorités le mandat de découvrir et de sanctionner toute entente dispensant l'entreprise du calcul qu'elle doit mener pour elle-même, en vue de maximiser son profit par le seul perfectionnement de ses méthodes et

de son positionnement stratégique, alimentant ainsi le flux des innovations industrielles et donc la dynamique de la croissance.

Le combat est nécessaire car les transgressions perdurent. Peut-être sont-elles moins nombreuses que jamais, car les condamnations aux EU sont à leur niveau le plus bas depuis plusieurs décennies. Et le principal instrument de leur détection dans l'UE, la dénonciation et la collaboration des entreprises délinquantes avec les autorités, est à l'origine des principales condamnations récentes. Mais cette dernière observation met aussi en lumière la faiblesse d'autres moyens de détection. Ainsi le parallélisme de comportement peut être justifié par un même changement des données s'imposant à des entreprises sans aucun lien entre elles.

En outre, comme les ententes bancaires des dernières années l'ont montré, certaines activités portent en elles-mêmes des facteurs favorables à la cartellisation. Le Libor et les devises en donnent un exemple : de la confection d'un indice, il est aisément de passer à sa manipulation. Mais, en sens inverse, il faut souligner que les indices de prix de matières premières, publiés par les PRA (price reporting agencies), semblent devoir désormais être construits par des algorithmes excluant toute intervention d'opérateurs et donc toute manipulation.

Ces observations en sens inverse peuvent se résumer par l'opinion que les ententes sont encore présentes mais restent contenues. La situation des économies modernes n'est pas du tout celle qui a dominé de la première révolution industrielle à la première moitié du XX^{ème} siècle, lorsque les « comptoirs » avaient pignon sur rue. Mais la perspective de l'éradication des ententes illicites semble avoir été abandonnée silencieusement par la FTC.

5.2. La domination à son acmé ?

Historiquement, la répression de l'abus de position dominante est à l'origine du droit moderne de la concurrence, apparu aux EU contre les pratiques de la Standard Oil. Mais, en dehors de la monopolisation brutale qui avait été celle de la SO, et donc dans l'hypothèse du monopole induit par une innovation « innocente », cette répression se heurte à un dilemme. D'une part, en effet, l'intervention directe des autorités, comme le plafonnement des prix, ne dispose pas des informations complètes dont elle est tributaire, car seule l'entreprise connaît, d'ailleurs uniquement à court terme, les coûts à prendre en compte pour un tel plafonnement. Et, d'autre part, le démembrement de

la firme dominante, en coupant les liens tissés entre ses composantes, ne peut manquer de détruire des savoir-faire complexes.

Aussi la répression se limite-t-elle en fait actuellement à bloquer la pérennisation et l'extension du pouvoir de domination, par l'interdiction des pratiques discriminatoires ou des transactions liées, afin de protéger le mouvement naturel de l'innovation et du renouvellement constant du tissu productif. C'est cette protection qui a eu pour objet l'interdiction de la location exclusive des ordinateurs qu'IBM voulait imposer à ses clients, et les amendes des vingt dernières années infligées à Microsoft, Intel, et Google.

Jusqu'à ces dernières années, on pouvait s'en tenir là, et considérer que cette impossibilité de l'action immédiate était le prix à payer pour l'innovation. Mais l'émergence des GAFA est ressentie par de nombreux observateurs comme une rupture, dont il faut d'abord prendre la mesure : la supériorité des GAFA leur garantirait une domination indéfinie, que plus aucune innovation ne pourrait contester. Est-ce vrai, et, si oui, est-il encore possible de restaurer l'ordre concurrentiel ?

La réponse à la première question fait l'objet d'un consensus apparemment unanime : les GAFA seraient en voie de disposer d'un avantage irréversible, l'accès exclusif à une multitude de données sur les consommateurs. Dans cette hypothèse, le maintien de l'ordre concurrentiel est tributaire d'un renforcement radical suivant deux voies alternatives. La première s'inscrit dans le modèle suivi pour le SO Trust en 1911 et ATT en 1984, puis proposé mais finalement écarté pour Microsoft en 2000 : le démembrement des firmes devenues géantes, ou, en autres termes, le démantèlement des plates-formes numériques, le moteur de recherche de Google, les applications d'Apple, la place de marché d'Amazon. Mais cela signifierait la destruction du modèle économique, la gratuité des plates-formes contre la collecte de données. Sous une forme édulcorée, la même ligne d'action conduirait à interdire certaines activités, telles que le transport ou la finance, aux géants du numérique, tout comme les activités non réglementées l'avaient été pour ATT en 1956.

Une deuxième voie, évoquée dans l'UE, comporte deux dispositions majeures. La première serait l'imputation de la charge de la preuve en cas de différend entre les clients et les géants du numérique : ce serait à ces derniers de prouver que leurs pratiques ne sont pas anticoncurrentielles. La deuxième s'inscrit dans la lutte contre les transactions liées : il s'agirait non seulement de réprimer ces abus, mais de poser un principe d'interopérabilité, permettant

le transfert des données d'un opérateur à l'autre, à la discrétion des consommateurs.

Une troisième voie, moins radicale, serait de satisfaire à la fois à la lutte contre la domination économique et au respect de la protection des données privées, en rémunérant les consommateurs pour l'exploitation de ces dernières. Mais on n'en est encore qu'au stade de la réflexion. En somme, l'ordre concurrentiel reste en échec, partiel mais incontestable.

5.3. La maîtrise contestée de la concentration industrielle

Une controverse présente très intense introduit un jugement de même nature dans la question des fusions. Avant cette controverse, on pouvait la considérer comme conceptuellement claire : le marché pertinent étant délimité, les deux atteintes possibles à la concurrence, la constitution d'une position dominante individuelle ou collective, étant définies (le déséquilibre pour la domination individuelle et les moyens de coercition pour la domination oligopolistique) la prévention des fusions anticoncurrentielles était affaire de vigilance.

Mais le débat public, induit notamment par le veto à la fusion Siemens-Alstom, s'est animé autour du concept oublié de champion national. La passion simplifie à l'extrême les enjeux : il s'agirait d'une opposition entre une application mesquine de règles n'ayant pas d'autre finalité que la protection à court terme des consommateurs et les exigences de la survie de l'Europe industrielle menacée par les mastodontes chinois ou américains.

Il ne faut pas pécher par dogmatisme et naïveté. Mais il faut formuler deux remarques. En premier lieu, la concurrence ne se réduit pas à la défense étroite du consommateur. Elle est un moyen irremplaçable pour maîtriser l'évolution industrielle. Il s'impose éventuellement, non de lui substituer d'autres instruments, mais de la compléter par eux. En dehors d'elle, il n'y a que les abus de la domination et le gaspillage des « éléphants blancs ». Les partisans des champions nationaux citent Airbus. Mais, précisément, l'abandon de l'A380, imposé par le développement des aéroports de deuxième rang, illustre le sort des innovations les plus brillantes dès lors qu'elles sont conçues sous une protection trop confortable (en l'espèce, la clientèle richissime des émirats qui a d'ailleurs permis un succès indiscutable bien qu'insuffisant de l'avion magnifique). Et, pour en rester au projet Siemens-Alstom, on doit se souvenir du choix originel du TGV monobloc par Alstom, dont la tragédie a révélé la supériorité sur celui de Siemens. En outre, la révision stratégique exposée par

Alstom à la suite du veto opposé à la fusion révèle la pluralité de ses projets alternatifs.

En deuxième lieu, la promotion de champions nationaux n'est rien d'autre que la constitution de firmes qui tireront leurs ressources de leur situation dominante. L'attente du champion national n'est que la résurgence présente du monopole d'exportation des mercantilistes, dont Schumpeter avait identifié une manifestation dans le Webb-Pomerene Act. On sait que l'esprit de cette exemption de la discipline concurrentielle inspira par exemple le partage ATT/ITT, dont la suite des événements a révélé les fruits amers.

Formellement, on est donc face à un dilemme : la domination immédiate par les champions nationaux ou la domination différée par les mastodontes chinois. La sortie du dilemme implique l'usage d'autres instruments que la règlementation des fusions. On peut en proposer deux. Le premier est l'adaptation des règles de l'OMC, notamment la restauration de droits de douane de montant modéré, pour assurer à la fois une protection et une stimulation de l'industrie européenne. Le deuxième découle de la définition constante de programmes de recherche nouveaux d'où naîtront des innovations fines et différencierées.

6. Les conditions d'application de la norme concurrentielle

Ces conditions peuvent d'abord relever de la logique de la production et des échanges, et on peut alors les désigner comme fonctionnelles, ou ressortir à l'environnement institutionnel, et on peut alors les qualifier systémiques. Elles peuvent aussi relever de la dimension temporelle de l'activité économique, et être déterminées par les situations de récession ou surtout d'innovation. Ces critères se combinent pour former trois configurations.

6.1. La concurrence, les rendements d'échelle, les liens verticaux et les filières

Logiquement, les rendements d'échelle indéfiniment croissants doivent induire une concentration sans limites, jusqu'à la monopolisation dans chaque secteur. Et, effectivement, la croyance dans les avantages sans bornes de la production de masse a logiquement conduit les économies de type soviétique à l'organisation de l'industrie en de nombreux monopoles spécialisés qui se sont révélés ingérables. Cette orientation a disparu, du moins des principes

de politique industrielle, mais le concept de champion national menace de la ramener au premier rang, comme une empreinte idéologique de ces monopoles étatiques qui sont encore puissants en Chine, alors même que les mastodontes chinois qui dominent l'actualité se sont développés suivant une logique de compétition. Ce rapprochement paradoxal conduit tout naturellement au premier moyen de maîtriser les rendements d'échelle croissants dans un cadre concurrentiel, l'ouverture des échanges qui accroît la taille compatible avec la concurrence. Il faut y ajouter la croissance, qui agrandit les marchés en surplus de l'effet géographique. Encore faut-il, naturellement, que la concurrence internationale ne soit pas faussée.

A ces deux effets de taille, il faut ajouter deux mécanismes qui relèvent de la stratégie des entreprises, mis en œuvre dans les microprocesseurs, seul secteur stratégique où les rendements d'échelle sont indéfiniment croissants. Le premier est l'auto-provisionnement des producteurs de matériels contenant des microprocesseurs, qui ne veulent pas être dépendants d'une position dominante. Le deuxième mécanisme est la différenciation des producteurs spécialisés tels que AMD qui concurrence avec succès Intel sur certains créneaux. La politique de concurrence doit rester vigilante pour soutenir ces mécanismes, en appliquant les concepts de la répression des abus de domination (discrimination et transactions liées) et les rendements croissants peuvent ainsi rester sous contrôle.

Les liens verticaux ne menacent qu'indirectement la concurrence, en transmettant ou amplifiant des entraves préexistantes. La politique de concurrence doit donc d'abord se garder d'aller au-delà de sa logique: seule l'entente horizontale est frappée d'interdiction de principe. Mais, en deuxième lieu, une entente verticale peut s'inscrire dans un processus de dégénérescence de la concurrence, qui crée ou amplifie un déséquilibre d'abord mineur et finalement pathologique. On peut citer ainsi les rabais ignorés de la clientèle, qui incitent le distributeur à promouvoir tel de ses fournisseurs, ou les interdictions de revente entre distributeurs d'un même réseau, qui isolent les plus faibles d'entre eux. Il faut aussi évoquer le décalage entre le pouvoir d'imposer des restrictions en elles-mêmes compatibles avec la concurrence et l'exposition au risque d'erreur associé à ces restrictions. On pense au prix maximum ou minimum de revente, qui peut protéger le distributeur contre une dévalorisation de son positionnement, mais qui peut aussi l'empêcher de s'adapter à une réalité commerciale que le producteur perçoit moins bien que lui. Certes le prix imposé est généralement interdit en

lui-même, mais le prix conseillé peut jouer en fait le même rôle. Par ailleurs, le prix conseillé peut servir de base à une entente horizontale de prix, soit entre distributeurs, soit entre producteurs.

L'indépendance des filières signifie que les prix ne doivent être faussés par des transferts entre biens ou services distincts, le pouvoir de marché d'une firme diversifiée retardant l'adaptation de l'offre aux variations de la demande. Cette condition reprend la problématique de la transaction liée. Mais elle l'étend à la surveillance des fusions conglomérales et aux stratégies de diversification, notamment des distributeurs. Le recul du modèle économique des hypermarchés, et leur relève par des magasins moins grands et plus étroitement spécialisés paraît aller dans ce sens.

6.2. La concurrence face à la récession et à l'innovation

La protection de la concurrence face à la récession implique de maintenir des entreprises viables et indépendantes. Ainsi en droit européen, les cartels défensifs sont limités dans leur durée et leur objet, notamment par la prohibition de la fixation en commun des prix. Et les aides publiques sont clairement définies : les aides d'urgence sont des prêts à très court terme, et les aides à la restructuration sont soumises au respect de la concurrence. Quant à la protection de l'innovation, elle est fondée sur des principes universellement reconnus : l'invention doit être explicite et authentique, et elle ne doit pas être servi de base à une domination indue, au-delà de son contenu et de sa durée propre.

Mais la mise en œuvre de ces principes est contestable et contestée. Ainsi les aides d'Etat peuvent-elles se révéler insuffisantes pour maintenir l'identité des firmes qu'elles sont pourtant censées défendre. Le démantèlement d'Alstom en est un exemple. Mais c'est dans la protection de l'innovation que les incertitudes et les conflits atteignent un maximum, pour quatre raisons. Premièrement, les tentatives de détournement, aussi anciennes que le droit des brevets, se renouvellent en permanence : des pratiques d'intimidation de Selden aux « gnomes de brevets » (« patent trolls »), on observe un filon inépuisable d'escroqueries. Deuxièmement, les Etats sont avant tout soucieux de défendre leurs ressortissants plutôt que de rechercher un cadre objectif neutre de protection de l'innovation, comme en attestent deux observations : il a fallu quarante ans pour parvenir à un brevet communautaire européen, et l'espionnage industriel est une réalité. Troisièmement, la définition exacte d'une innovation authentique peut donner lieu à une incertitude justifiée,

comme cela apparaît dans le secteur numérique. Quatrièmement, la protection réelle d'une invention est par nature complexe, voire contradictoire, car elle doit associer le secret et le brevet. En effet, le brevet révèle les techniques qui ont rendu l'invention possible, et donc il ne protège cette dernière que par le monopole légal limité qu'il lui apporte. C'est bien ce qui distingue les médicaments génériques, faciles à produire, des biosimilaires, plus complexes. Et ce caractère contradictoire de la protection est accentué par la nécessité de prendre en compte l'apport de l'écosystème de l'entreprise innovante, les entreprises de cet écosystème pouvant avoir une autre stratégie de défense et de combinaison du brevet et du secret que cette dernière.

6.3. Les conditions systémiques de la concurrence

Du point de vue juridique, la réalisation de la norme concurrentielle suppose la transparence et l'équilibre des transactions, principes dont on peut préciser le contenu en identifiant les pratiques qui s'y opposent ou, à l'inverse, les traduisent directement. Ainsi peut-on citer deux binômes récapitulant deux aspects opposés des transactions, et la recherche de leur dépassement dans un compromis équilibré.

Un premier binôme oppose l'information objective à la manipulation. L'information objective est servie par la publicité comparative, ou par des instruments tels que la construction d'une place de marché numérique, alors que, au contraire, la manipulation recourt aux fausses promotions. Entre ces deux situations extrêmes, on peut situer le questionnement sur les pratiques telles que le parasitisme commercial. Un deuxième binôme oppose la protection la plus forte du travail, notamment par la réglementation stricte du travail détaché, à son exploitation caractérisée, comme dans l'interprétation abusive de la clause de non-concurrence, que l'on peut observer actuellement aux EU, et qui contribue à comprimer les salaires à un niveau inédit en période de plein emploi. La situation intermédiaire typique associe une exigence de parité limitée aux rémunérations, à l'exclusion de certaines cotisations sociales, à une interprétation modérée de la clause de non-concurrence.

7. La généralisation de la norme concurrentielle

7.1. La déréglementation: la concurrence au service des fonctions d'intérêt général

Le grand mouvement de déréglementation et de privatisation n'est pas achevé dans tous les secteurs, mais ses fruits sont d'ores et déjà visibles, et ce sont ceux qui étaient attendus : le déploiement des stratégies des entreprises au service des innovations et des baisses de coûts. Cela est particulièrement frappant dans les activités où le mouvement en est encore à ses débuts, comme dans les transports ferroviaires en France : alors que l'opérateur historique est encore pratiquement seul, l'offre se diversifie, certains prix diminuent, les coûts sont entraînés à la baisse. Or le démembrement du réseau national intégré, au profit de son partage en sous-ensembles qui auraient rappelé le schéma antérieur à 1937, a été rejeté au profit d'une ouverture générale (« open access ») qui offre moins de gains assurés pour les nouveaux entrants. Mais la concurrence potentielle susceptible de s'affirmer sur toute liaison se révèle stimulante. La comparaison avec la Grande-Bretagne est significative : la déréglementation y a inspiré un découpage du réseau en de très nombreuses entités, mais la plupart des composantes sont en fait des monopoles locaux.

Dans les autres secteurs, cette mobilisation au service de l'innovation est telle que l'on en vient à oublier qu'ils furent dominés par des monopoles publics. Tel est le cas des télécommunications, et tel sera bientôt le cas dans l'énergie, tant les initiatives en faveur des énergies renouvelables attirent l'attention. Par ailleurs, on doit noter une convergence significative dans le transport aérien. D'une part, Air France-KLM semble s'engager dans une réduction, certes négociée, du coût du travail. Et, en sens inverse, Ryanair semble renoncer au modèle unique de rémunération, irlandais, moins favorable aux salariés, au profit d'accords conclus dans le cadre de chaque pays où la compagnie opère.

7.2. Conjurer la régression dans la libéralisation des échanges

Les offensives commerciales de l'Administration Trump font peser le risque de retour au commerce administré, c'est-à-dire à la politisation des échanges internationaux. Associée à la vogue du concept de champion national, cette évolution pourrait réduire l'ordre concurrentiel à ce que précisément ses détracteurs lui reprochent, c'est-à-dire d'être une police de défense à courte

vue du consommateur dans l'étroitesse du cadre national. Certes cette régression n'affecte pas l'intégration européenne, dont la solidité se révèle avec les hésitations britanniques au sujet du Brexit. Mais, précisément, cette solidité, en fait le saut dans le grand marché, qui se révèle irréversible, est la conséquence d'un choix politique majeur d'unification du vieux continent. Le règlement des différends commerciaux avait introduit une forme de supranationalité dans les échanges mondiaux. Les remises en cause de la présidence Trump n'affrontent pas formellement cette rupture, mais elles la noient dans un rééquilibrage artificiel obtenu dans des marchandages purement politiques, dont l'instrument majeur est le maniement des droits de douane.

C'est précisément cet instrument qui, à la fois, illustre le sens profond de la régression et pourrait la corriger. En effet, les droits de douane sont le moyen le plus rationnel de la protection car ils ne se réduisent pas à cette dernière mais ont aussi une fonction d'accompagnement : atténuant de moins en moins la supériorité du pays exportateur, qui par hypothèse accroît constamment sa productivité et son innovation, ils permettent au pays importateur de trouver une spécialisation compétitive.

Or un pays souverain ne peut accepter d'être totalement évincé d'un grand secteur d'activité. La théorie de l'avantage comparatif dit que même si un pays est moins efficace que tous les autres, il peut être exportateur car les pays les plus doués ont avantage à se spécialiser, gagnant plus dans leur domaine d'excellence qu'ils ne perdent en important ce qu'ils ne pourraient produire qu'à peine moins cher. Le réconfort qu'apporte l'avantage comparatif aux pays peu compétitifs n'est cependant que relatif, car leur capacité d'exportateur est précaire, déterminée par l'évolution de l'excellence des pays les plus doués. La stabilité, relative, du commerce international repose plutôt sur l'avantage absolu, mais l'avantage absolu intrasectoriel, chaque pays visant à l'excellence dans tel ou tel créneau de tous les secteurs stratégiques.

Cette division internationale du travail, conforme à la fois aux déterminismes de l'échange et aux imprescriptibles exigences de la souveraineté, repose donc en partie sur l'instrument de régulation que constitue la protection tarifaire modérée. A la lumière de cette précision, on est conduit à estimer que la libéralisation des échanges tout au long de l'histoire du GATT a été réalisée à contresens. Certes, elle a commencé par l'élimination des quotas ou contingents d'importation nés de l'économie de guerre. Mais ensuite et pour

l'essentiel, les cycles de négociation ont réduit les droits de douane, avant que le dernier de ces cycles, celui ayant conduit au traité de Marrakech, n'institue le règlement supranational des différends.

Dans une certaine mesure, ces réductions étaient justifiées, lorsqu'il s'agissait de neutraliser les pics tarifaires. Mais les pics tarifaires sont la négation même de la logique des droits de douane qui vient d'être rappelée. Les cycles des négociations commerciales auraient dû commencer par le règlement des différends et la chasse aux restrictions quantitatives plus ou moins évidentes, comme tous les cartels, et maintenir des droits de douane.

Si donc il y a des déséquilibres dans les échanges, il faut rétablir ces derniers, mais à condition qu'ils soient modérés. Et ce rétablissement devrait rester à la discrétion des Etats, pour surtout ne donner lieu à aucun marchandage qui ne pourrait en réalité que relever du commerce administré. Remplissant une fonction de transition, ils permettraient aux producteurs des pays importateurs nets de bénéficier d'un répit, et d'aides publiques dont ils assureraient le financement. Ainsi contribueraient-ils à la réalisation de l'unité profonde de la politique industrielle et de la libéralisation des échanges qui est une dimension majeure de l'ordre concurrentiel.

Conclusion: ordre concurrentiel et dynamique nationale

Le déploiement épistémologique associé par Cournot au concept d'ordre révèle les ramifications de la formation des prix dans l'hypothèse de concurrence. Or ces composantes de l'ordre concurrentiel, règles formelles ou pratiques observées, s'inscrivent dans une dynamique qui relèvent d'un apprentissage collectif, mêlant la prise de conscience et la confrontation, et dont l'objet, logique juridique, arbitrage financier, positionnement stratégique, lutte contre les entraves comportementales ou structurelles à la concurrence, protection de l'innovation, déréglementation, renvoie à des traditions normatives ou pratiques. L'ordre concurrentiel est à construire, et cette tâche de construction ne peut s'accomplir dans l'ignorance des chemins propres aux nations

Bibliographie

Cournot A. « Essai sur les fondements de la connaissance et sur les caractéristiques de la critique philosophique » (1851) Hachette 1922 ; « Traité de l'enchaînement des idées fondamentales dans les sciences et dans l'Histoire » (1861) Hachette 1922 in « Critique philosophique » Textes choisis par Khodoss C. PUF 1958 ; « Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses » (1838) Calmann-Levy 1974.

Les Echos, The Economist, Financial Times.

Olsem J. « Pour un ordre concurrentiel » *Economica* 1983 ; « Stratégie d'entreprise et politique industrielle dans la nouvelle économie mondiale » Armand Colin 1999 ; « Politique internationale de concurrence /Competition Economics » Cours à l'Essec BBA 2011/2017

Schumpeter J. (1954). « History of economic analysis » George Allen & Unwin.

Walras L. (1992). « Etudes d'Economie politique appliquée » 1898 Edité par Dockès P., Goutte P.H., Hebert C., Mouchot C., Potier J.P., Servet J.M. *Economica*.

Jacques POISAT

Université de Lyon, Université Jean Monnet-Saint-Etienne, CNRS, Environnement Ville Société – ISTMHE, UMR 5600, Saint-Etienne, France
jacques.poisat@univ-st-etienne.fr

**LA RECHERCHE EN ECONOMIE SOCIALE
ET SOLIDAIRE, UNE DEMARCHE DE
COCONSTRUCTION DU BIEN COMMUN.****L'EXEMPLE D'UNE ASSOCIATION
D'INSERTION PAR LA FORMATION
ARTISANALE DANS LE ROANNAIS (FRANCE).**

RÉSUMÉ: Pour répondre efficacement aux objectifs d'utilité sociale, la recherche en économie sociale et solidaire est résolument collaborative et ascendante. Elle part des expériences de terrain pour construire, avec les acteurs impliqués, des concepts généraux ainsi que des outils d'aide à la réflexion et à la décision qui permettent de renforcer les actions. La présente contribution restitue une étude en cours sur AFIMAB (« Association de formation pour l'insertion dans les métiers de l'artisanat et du bâtiment »), créée à ROANNE en 1994 par des artisans qui souhaitaient transmettre eux-mêmes leur savoir-faire, pour répondre aux besoins locaux de recrutement de main-d'œuvre qualifiée, contribuer à l'insertion professionnelle des jeunes et au développement de l'artisanat.

MOTS CLÉS : artisanat, bâtiment, délibération, économie solidaire, formation, insertion, recherche, savoir-faire.

CLASSIFICATION JEL : L31, J24.

RESEARCH IN SOCIAL AND SOLIDARITY ECONOMY, A PROCESS OF CO-CONSTRUCTION OF THE COMMON GOOD.

THE EXAMPLE OF AN ASSOCIATION FOR INTEGRATION THROUGH CRAFT TRAINING IN ROANNE AREA (FRANCE)

ABSTRACT: In order to meet the objectives of social utility, social and solidarity economy research is collaborative and bottom-up. It uses field experiences to build, with the actors involved, general concepts as well as tools to help reflection and decision-making to strengthen actions. This contribution presents an ongoing study on AFIMAB (“Association de formation pour l’insertion dans les métiers de l’artisanat et du bâtiment”), created in ROANNE in 1994 by craftsmen who wanted to transmit their own know-how, in order to meet local needs for skilled workers as well as to contribute to the vocational integration of young people and to the development of the craft sector.

KEYWORDS: building, craft sector, deliberation, know-how, professional integration, research, solidarity economy, training.

Introduction

Dans plusieurs communications lors des congrès précédents de l’AIELF, nous avons caractérisé l’économie solidaire comme « *l’ensemble des expériences visant à démocratiser l’économie à partir d’engagements citoyens* » (Dacheux, Laville, 2003). En d’autres termes, l’économie sociale et solidaire (ESS) constitue un creuset de pratiques sociales à valoriser pour entreprendre autrement, en cohérence avec un objectif global et durable. Elle donne de nouvelles voies pour construire des réponses socialement innovantes au plus proche des besoins locaux et des citoyens, que ce soit en matière d’entrepreneuriat solidaire, d’insertion / formation, d’intervention sociale, de financement des projets, de monnaie locale, d’action culturelle, de commerce équitable, de développement territorial responsable ou encore de réflexion sur la construction européenne et la mondialisation. L’article 9 §1 de la loi française relative à l’Economie Sociale et Solidaire, promulguée le 31 Juillet

2014, a reconnu le dynamisme socio-économique innovant qui émane des organisations de l'ESS.

Au niveau plus théorique, l'économie solidaire renoue avec le projet d'une économie politique qui entend penser ensemble le social, le politique et l'économique. L'ambition de démocratisation de l'économie passe par le renforcement de la délibération citoyenne comme principe d'économie politique à part entière venant se substituer (ou se combiner) aux régulations de marché.

Pour répondre efficacement à ces objectifs d'utilité sociale, la méthodologie de la recherche utilisée par l'ESS est résolument collaborative et ascendante, ce qui ne signifie nullement qu'elle reste empirique. Elle part des expériences de terrain pour construire, avec les acteurs impliqués, des concepts généraux ainsi que des outils d'aide à la réflexion et à la décision qui permettent de renforcer les actions. Pour que la démarche soit efficace, qu'elle serve à la construction du bien commun, il importe de tenir compte tant des spécificités locales et des attentes particulières des acteurs que du contexte socio-économique, managérial et politique global.

Pour le 61^{ème} congrès de l'AIELF, nous avons souhaité illustrer le caractère « efficace » de cette démarche de recherche par l'exemple de l'étude d'une expérience locale de plus de 20 ans dans le domaine de l'insertion et de la formation. La présente contribution restitue donc une étude en cours sur AFIMAB (« Association de formation pour l'insertion dans les métiers de l'artisanat et du bâtiment »), créée à ROANNE¹ en 1994 par des artisans qui souhaitaient transmettre eux-mêmes leur savoir-faire, pour répondre aux importants besoins locaux de formation et de recrutement de main-d'œuvre qualifiée. Certes, dans le Roannais comme ailleurs, de nombreux centres et organismes de formation interviennent dans le secteur du bâtiment (AFPA, GRETA, CFA, lycées professionnels...). Dès lors, en quoi AFIMAB constitue-t-elle une initiative innovante qui mérite d'être pérennisée? Telle est, en résumé, notre question centrale.

L'étude, que nous conduisons depuis fin 2017, s'appuie sur les documents et archives de l'association ainsi que sur des interviews de fondateurs et intervenants : présidents de l'association, directeur, artisans, représentants

¹ Le Roannais est un territoire de vieille industrialisation en reconversion, situé en région Auvergne-Rhône-Alpes, à une centaine de kilomètres de Lyon.

de la Chambre de métiers et de l'Artisanat de la Loire ou de la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB), formateurs. Co construite avec le directeur d'AFIMAB, elle vise d'une part à analyser, d'un point de vue socio-économique et patrimonial, les déterminants, enjeux et démarche de cette action et d'autre part à réfléchir, avec les personnes impliquées, aux conditions de pérennisation de l'association, qui rencontre de sérieuses difficultés depuis 2015 mais qui a pu rebondir en 2018 grâce à son statut non lucratif et à l'esprit solidaire de ses administrateurs. Une telle étude constitue un exemple, parmi beaucoup d'autres, de l'utilité sociale de la recherche en ESS.

Fondamentalement, AFIMAB apparaît à la fois:

- Comme une initiative d'économie solidaire qui repose sur l'engagement collectif de professionnels (actifs et retraités), sans but lucratif, en vue de produire du bien commun ;
- Comme une expérience de transmission de ressources patrimoniales immatérielles (savoirs et savoir-faire) à des publics variés (chefs d'entreprise, salariés, demandeurs d'emploi), par intégration de normes d'apprentissage issues de l'activité et de normes institutionnelles (savoirs codifiés et standardisés) dans des dispositifs flexibles et individualisés de formation de proximité.

1. AFIMAB, une initiative d'économie solidaire

Appartenant à l'économie sociale de par son statut associatif, AFIMAB apparaît bien aussi comme une initiative solidaire innovante de professionnels du bâtiment.

1.1. L'économie sociale et solidaire, un nouveau mode de régulation par la société civile

Loin de constituer un concept unifié, l'économie sociale et solidaire est en fait une alliance politique entre deux mouvements.

D'une part, un secteur structuré, **l'économie sociale**, héritière du socialisme utopique du XIX^{ème} siècle, qui regroupe principalement trois structures juridiques à but non lucratif : les coopératives, les mutuelles et les associations.

D'autre part, une foule hétérogène d'innovations issues de la société civile, à partir des années 1980, **l'économie solidaire**, que nous définissons comme

« *l'ensemble des expériences visant à démocratiser l'économie à partir d'engagements citoyens* » (Dacheux, Laville, 2003). Aujourd’hui, force est de constater qu'il n'existe pas de consensus sur les définitions théoriques de l'économie solidaire ni sur l'identification des pratiques qui en relèvent, ces dernières apparaissant très hétérogènes quant à leur visée réformatrice. D'une façon générale, elle regroupe des pratiques citoyennes, parmi lesquelles émergent principalement trois grands types d'innovations sociales qui s'appuient sur trois logiques différentes. Une première logique de réforme du système libéral inspire des pratiques économiques classiques auxquelles on ajoute une notion d'éthique ou de solidarité : commerce équitable, financement solidaire (fonds éthiques, banques solidaires, CIGALES, etc.). A l'opposé, une logique de refus du libéralisme caractérise des pratiques économiques alternatives à la logique de marché : systèmes d'échange locaux (SEL), réseaux d'échange de savoirs (RES), crèches parentales, université citoyenne et solidaire, certains services de proximité, etc. Entre les deux se situent le vaste secteur de l'insertion par l'économique (associations intermédiaires, entreprises d'insertion, ateliers et chantiers d'insertion, etc.) ainsi que les associations caritatives, qui relèvent d'une logique de rééquilibrage socio-économique en complément du marché et des pouvoirs publics.

Cette hétérogénéité des pratiques renvoie à des conceptions théoriques diverses de l'économie solidaire : complémentaire, de régulation ou alternative (Dacheux, Goujon, 2016).

Dans une logique complémentaire, d'intégration utilitariste à l'économie de marché, l'économie solidaire peut être considérée comme un agent actif qui renforce la dynamique libérale par désengagement de l'Etat, en aidant à la réinsertion des exclus dans le marché et/ou la société, au risque de contribuer au « détricotage » du droit du travail, au recul du service public et à la réduction du nombre de fonctionnaires (Hely, 2008). Plus largement, les pouvoirs publics reconnaissent que l'ESS est un vecteur de croissance et d'emploi. En France, elle représente 10 % du PIB et 12 % de l'emploi salarié ; et entre 2008 et 2013 elle a continué à créer des emplois, contrairement au reste de l'économie.

Dans une logique de régulation, d'adaptation du capitalisme aux nouveaux enjeux sociaux, certains voient dans l'économie solidaire un moyen de sortir de la crise contemporaine en couplant rentabilité et solidarité, à l'image des fondations d'entreprise, du mécénat humanitaire, de l'entrepreneuriat social, du capitalisme éthique ou de la finance solidaire. Cette vision éthique et régulatrice de l'économie solidaire (Aucante, 2006) minore sa dimension

politique. De plus, dans le contexte de la montée de l'immatériel et des technologies de l'information et de la communication, l'économie solidaire apparaît comme une mise en commun de ressources et d'outils, sorte de transition vers un capitalisme solidaire: internet libre (Lipietz, 2009), covoiturage, habitat participatif, jardins collaboratifs, etc.

La troisième voie théorique pour appréhender l'économie solidaire consiste à la conceptualiser comme un modèle alternatif au capitalisme. Une première approche, celle de l'économie plurielle (Eme, Laville), défend une conception politique de l'économie solidaire. Il s'agit non de mettre fin à l'économie de marché ou à l'économie publique mais de réintroduire de la démocratie participative au cœur de l'action économique. Une seconde vision recherche explicitement des alternatives au capitalisme : démocratie « sociale libertaire » (Frére, 2009; Corcuff, 2012), économie solidaire, écologique et conviviale (Azam, 2010; Caillé, 2011; Viveret, 2002), ou encore délibéralisme (Dacheux, Goujon, 2016, Goujon, 2018).

Qu'en est-il de l'initiative AFIMAB ?

1.2. AFIMAB, des engagements solidaires de professionnels

Association sans but lucratif, qui appartient donc à l'économie sociale, AFIMAB a été créée dans un objectif d'insertion par la formation de publics diversifiés, grâce à l'hybridation des ressources

Dès sa constitution en 1994, l'association, à côté des formations spécialisées, développent de nombreuses actions de mobilisation pour aider à la réinsertion professionnelle de personnes en difficultés dans de nombreux secteurs professionnels, grâce à des financements étatiques liés aux opérations d'insertion par l'activité économique et à l'accompagnement efficace du coordinateur emploi-formation du Roannais.

A partir de 1998, l'accent mis par la Région Rhône-Alpes sur la formation conduit AFIMAB à proposer des formations diversifiées dans le bâtiment:

- Formations certifiantes: titres professionnels (700 h en centre, 210 h en entreprise; durée individualisable) de maçon, carreleur, plaquiste, peintre, électricien, agent d'entretien du bâtiment;
- Formations courtes individualisables dans les mêmes métiers;
- Formations à la sécurité du travail (1 à 4 jours): habilitation électrique, autorisation de conduite (nacelle, chariot élévateur), montage

d'échafaudages, sauveteur-secouriste du travail, réglementation santé et sécurité au travail.

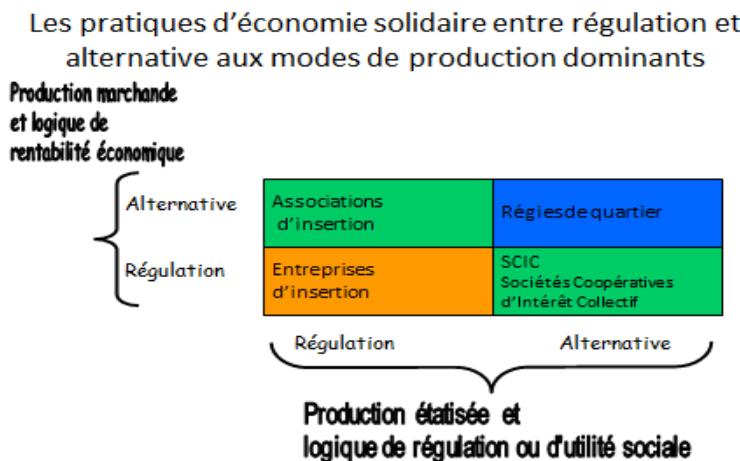
La composition des publics formés, eux aussi très divers, varie selon les années: en moyenne, 70 % de demandeurs d'emploi, 25 % de salariés et 5 % d'artisans. Jusqu'en 2015, AFIMAB réalisait annuellement environ 50 000 h de formation pour 200 à 300 stagiaires. Après, l'activité a fortement baissé pour atteindre 13 500 heures en 2016.

Quant aux ressources, le financement d'AFIMAB dépend essentiellement de la Région Auvergne-Rhône-Alpes et de Pôle emploi. Jusqu'en 2015, la formation des demandeurs d'emploi, principaux clients d'AFIMAB, était financée par la Région, Pôle emploi et le fonds social européen, dans le cadre de marchés. Hélas, en 2015, la perte de marchés importants a constraint l'association à licencier l'ensemble des salariés à l'exception du directeur, pour ne travailler qu'avec des formateurs en contrat à durée déterminée. Par la suite, les résultats d'exploitation se sont progressivement améliorés pour redevenir positifs en 2018, AFIMAB ayant pu assurer plus de 18 000 heures de formation pour 240 stagiaires. Cependant, l'absence de perspectives pour le 2^{ème} semestre 2018 a conduit à la suppression des 4 postes salariés restants. Malgré tout, « *La structure est restée ouverte grâce au travail des administrateurs et des bénévoles en juillet et en août.* » (rapport moral année 2018, Assemblée Générale du 28 juin 2019). Puis, à l'automne 2018, de nouvelles entrées en formation ont conduit à réembaucher 2 formateurs à temps plein ainsi que le directeur à temps très partiel. L'année 2019 s'est ouverte sur les perspectives encourageantes du Plan Investissement Compétences du gouvernement français mais les résultats tardent à se concrétiser.

Au total AFIMAB apparaît bien comme une initiative d'économie solidaire, même si ses pratiques sont moins alternatives que d'autres organisations de l'ESS. Dans des travaux précédents (Dacheux, Goujon, Poisat, 2007), nous avons proposé d'analyser les pratiques solidaires au regard de leur caractère régulateur et/ou alternatif aux critères de fonctionnement privilégiés par les deux paradigmes économiques dominants, néoclassique et keynésien. Dans nos économies mixtes, les logiques qui président à la création de valeur sont soit une logique de rentabilité économique dans le cadre de la production marchande, soit une logique d'utilité sociale dans le cadre de la production étatisée ou subventionnée. A des degrés divers, les initiatives citoyennes relevant de l'économie solidaire s'inscrivent plus ou moins en rupture par

rapport aux critères de rentabilité de la production marchande (axe des ordonnées du schéma 1) et/ou de la production étatique (axe des abscisses).

Schéma 1. Les pratiques d'économie solidaire entre régulation et alternative aux modes de production de production dominants.



Source : élaboration propre.

Certaines organisations, telles que les régies de quartier, se placent délibérément dans l'alternative aux deux logiques productives classiques, puisqu'elles se proposent, après délibération, de répondre aux attentes des habitants qui ne sont prises en compte ni par le marché, faute de rentabilité, ni par l'Etat, faute de moyens. Leur production est ainsi subordonnée à l'intérêt général, défini démocratiquement avec les parties prenantes. Cependant nombre d'initiatives solidaires, dans leurs pratiques, amendent les logiques de rentabilité économique et/ou de régulation étatique sans chercher à les dépasser. Elles restent dépendantes du marché et/ou de l'Etat et participent davantage à une adaptation des normes de fonctionnement économique classiques qu'à un mode de production alternatif. Par exemple, les entreprises d'insertion cherchent comme toute entreprise à rentabiliser leur activité, même si cette finalité est régulée par la volonté d'insertion des populations les plus défavorisées. Et ces structures bénéficient par ailleurs d'aides de l'Etat liées à l'emploi des personnes en difficultés.

De même, en tant qu'organisation solidaire, AFIMAB se situe dans une optique de réforme des principes économiques classiques. Elle réalise des prestations

pour le compte des pouvoirs publics. Et, comme toute structure de formation, elle doit rentabiliser (ou au moins équilibrer) son activité, non pas au bénéfice d'actionnaires mais au service d'enjeux socio-économiques – l'employabilité – et patrimoniaux – la sauvegarde/transmission de savoir-faire. Ainsi par exemple, la décision courageuse des dirigeants, à l'été 2018, de continuer l'activité, en dépit des pertes financières, tant qu'il restait des réserves, n'aurait été guère envisageable dans une entreprise classique. C'est le caractère non lucratif et solidaire de l'association, accordant une large place à l'hybridation des ressources humaines et à la délibération collective, qui a permis de maintenir la structure. « *Tout repose sur la confiance et la proximité. Il faut un réseau et un banquier sensible à l'ESS. Le conseil d'administration a pu s'appuyer sur des salariés qui étaient engagés pour sauver la boutique.* » (Directeur d'AFIMAB). Alors qu'avant 2016, AFIMAB en était arrivé à fonctionner essentiellement avec des salariés comme un centre de formation classique, le bénévolat a repris sa place dans la vie de l'association quand la situation financière a empiré.

Fondamentalement, les choix managériaux de ce type d'initiatives solidaires s'inscrivent dans une autre conception de la notion de performance, qui est entendue comme production non seulement de valeur d'échange (plus-value économique) mais aussi de valeurs sociales et citoyennes (plus-value sociale). La performance d'AFIMAB dépend alors tant de sa capacité à répondre aux attentes de ses clients que du respect de ses engagements sociaux et patrimoniaux.

2. AFIMAB, une implication collective pour produire du bien commun

AFIMAB participe au mouvement séculaire de transmission des savoirs et des savoir-faire qui anime toutes les sociétés. Aujourd'hui, à l'heure de la globalisation des économies, la gestion des connaissances et des compétences, la reconfiguration des processus d'apprentissage constituent des enjeux socio-économiques (mais aussi politiques) tels qu'en dehors de la sphère productive, des instances sociales et culturelles cherchent à jouer un rôle dans la valorisation-transmission des savoir-faire. En fait, les « choses » de l'industrie comme les savoir-faire ont fait l'objet d'un processus social de patrimonialisation. Au cours d'une évolution historique heurtée, ces derniers ont été reconnus dignes de devenir patrimoine, c'est à dire d'être sauvegardés,

stockés dans la mémoire collective et, notamment par leur transmission, de devenir une ressource pour la collectivité (Poisat, 2001).

Aujourd’hui, les enjeux de cette patrimonialisation sont à la fois (... et dans certains cas contradictoirement) identitaires et économiques, comme l’illustre l’exemple d’AFIMAB.

2.1. Un engagement direct de professionnels autour d’enjeux économiques...

Répétons-le: AFIMAB est une création d’artisans roannais du bâtiment. Aujourd’hui encore, 10 des 11 membres du Conseil d’administration sont artisans (dont 7 retraités). D’ailleurs, après 1997, AFIMAB s’est beaucoup rapprochée de la Confédération de l’artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB); et 7 administrateurs, dont les membres du bureau de l’association, adhèrent à la CAPEB.

Les premiers formateurs d’AFIMAB étaient des artisans, en activité ou retraités, et ils ont joué un rôle majeur de 1994 à 2000. Quand l’activité a augmenté, AFIMAB a évidemment recruté des formateurs professionnels. Aujourd’hui, les artisans n’interviennent plus que ponctuellement, surtout comme correcteurs des examens professionnels.

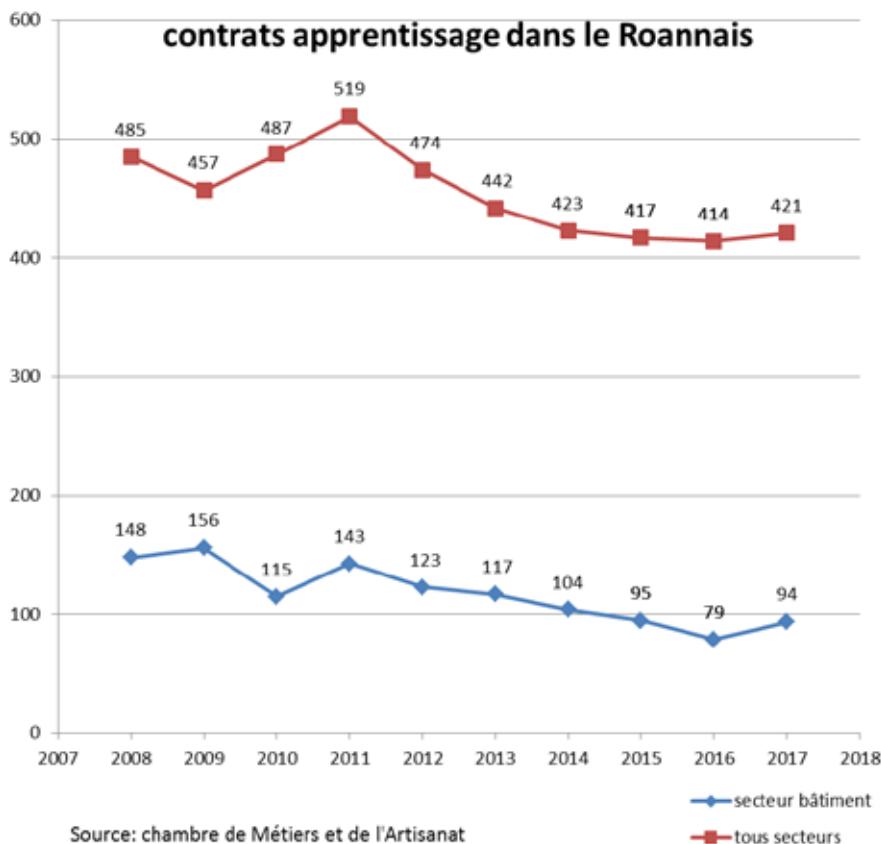
Dès lors, AFIMAB est clairement une opération à finalité économique. Pour répondre à une forte demande de rénovation de plusieurs quartiers de Roanne, l’année 1994 voit la création d’un GEIQ (groupement d’employeurs pour l’insertion et la qualification). Mais la main-d’œuvre manque et il n’existe pas de centre de formation susceptible de répondre aux besoins (souplesse, rapidité, proximité, petits effectifs...). «*AFIMAB est venu prendre une place car il n'y avait pas beaucoup de solutions pour se former, hormis l'apprentissage artisanal.* » (artisan retraité, administrateur fondateur d’AFIMAB)

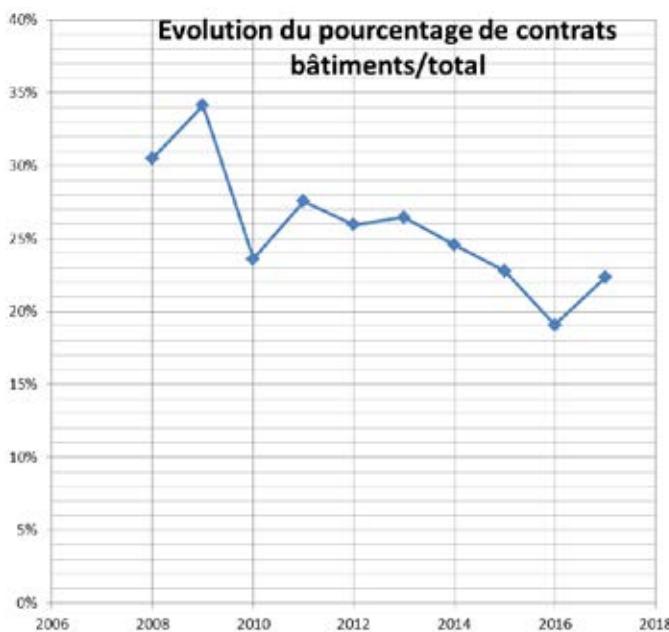
Aujourd’hui, les difficultés de formation et de recrutement persistent dans le bâtiment, d’autant que, dans le département de la Loire, le secteur a subi 14 trimestres de baisse d’activité depuis 2010. Malgré la reprise après 2017, les marges des entreprises artisanales restent faibles et les projets d’investissement et d’embauche à court terme rares. Pourtant nos interlocuteurs ont pointé le besoin de recruter et de former dans les années à venir. Or les entreprises forment surtout pour répondre à des besoins règlementaires, par exemple de sécurité. Dans l’artisanat, il existe peu de culture de la formation en centre de formation externe.

De plus, l'apprentissage artisanal est en régression dans le Roannais, comme le montrent les statistiques de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat. Entre 2009 à 2017, le nombre de contrats d'apprentissage conclus annuellement dans le bâtiment roannais a diminué de 40 %. Si 34 % des contrats signés dans l'artisanat roannais en 2009 concernait le bâtiment, ce dernier n'en regroupe plus que 22 % en 2017. En 2017, sur les quelque 180 apprentis du secteur, 60 % préparent un diplôme de niveau V (CAP). Au total, seuls 10% des 1200 entreprises artisanales roannaises du bâtiment emploient au moins un apprenti.

« *Les artisans ne jouent pas assez le jeu pour former des apprentis.* » (artisan retraité, ancien formateur AFIMAB).

Figure 1. Evolution du nombre de contrats d'apprentissage conclus Dans l'artisanat roannais de 2007 à 2017





Source : chambre de Métiers et de l'Artisanat.

Dans un tel contexte, AFIMAB a toujours un rôle à jouer. Selon toutes les personnes interviewées, AFIMAB offre la particularité, au demeurant assez peu fréquente, d'être un centre de formation de proximité très flexible, qui répond aux besoins des artisans, qu'il s'agisse de formations longues ou courtes au contenu et à la durée adaptés (7 à 850 h). A la différence des cycles standards des principaux concurrents, les parcours de formation sont individualisés, adaptés aux niveaux des stagiaires; et les entrées et sorties permanentes.

« AFIMAB s'adapte aux stagiaires plus facilement que n'importe quel autre centre de formation » (artisan, président d'AFIMAB).

2.2. ...mais aussi d'enjeux sociaux et identitaires

Tout d'abord, comme indiqué précédemment, AFIMAB joue un rôle de resocialisation, de ré affiliation, depuis sa création.

« AFIMAB vient en substitution de l'apprentissage, s'occupe de gens qui sont en échec scolaire ou social. Le jeune retrouve des repères, ce qui lui permet d'être formé. » (ancien président de la Chambre de métiers)

De plus, dans le registre symbolique, AFIMAB apparaît, en quelque sorte, comme la vitrine de l'artisanat local quant à la formation : « *C'est le bras armé de la CAPEB sur Roanne.* » (*Secrétaire général de la CAPEB*). Un tel enjeu de communication est revenu souvent dans nos interviews. A l'évidence, il renvoie au statut de patrimoine immatériel des savoir-faire. Parmi les enjeux principaux de la patrimonialisation des savoirs et savoir-faire, la quête identitaire apparaît primordiale, surtout dans un contexte de crise de longue durée, quand la patrimonialisation constitue un moyen de recréer du sens. D'une façon générale, les patrimoines ont une fonction sociale primordiale : « *faire exister une entité collective, laquelle est toujours abstraite, en la rendant visible métaphoriquement par l'exposition publique de ces biens qu'elle aurait en commun.* » (Micoud, 1995). Or les savoir-faire font partie de ces biens propres. La sauvegarde et la transmission des savoir-faire des « compagnons » permet au monde artisanal du bâtiment de se manifester et de s'instituer dans son identité, *id.est à la fois de subsister dans le temps (donc de s'adapter) et de se différencier des autres.* « *Le but de la Chambre de métiers, c'est de pérenniser l'artisanat et cela passe par la formation* » (ancien président de la Chambre de métiers). En œuvrant à la transmission des savoir-faire artisanaux, AFIMAB participe à la légitimation d'un collectif.

Ajoutons d'ailleurs que plusieurs administrateurs d'AFIMAB, en tant qu' « artisans messagers » de la CAPEB, interviennent dans les collèges du Roannais ainsi qu'au Pôle emploi pour faire la promotion des métiers du bâtiment, afin d'améliorer l'image du secteur et d'inciter les jeunes à s'orienter vers les formations proposées. Fondamentalement, les savoir-faire ne sont pas seulement une ressource symbolique pour une communauté, en tant qu'ils sont reconnus comme un bien commun. Ils constituent aussi une ressource « pratique » car leur transmission a une utilité sociale, en tant qu'elle répond à des besoins de professionnels (Davallon, 1999).

3. AFIMAB, une expérience de transmission des savoir-faire par intégration des normes d'apprentissage

L'expérience d'AFIMAB montre une nouvelle fois que les savoir-faire constituent un patrimoine-ressource dont la sauvegarde et la transmission requièrent la mobilisation de plusieurs modes de formation.

3.1 Les savoir-faire, un patrimoine ressource...

Le savoir-faire est une notion complexe et polysémique. Dans le langage courant, on le réduit souvent à des savoirs pratiques, qui naîtraient de la pratique, par opposition à des savoirs théoriques, scientifiques ou techniques, qui seraient transmis par les appareils de formation. Il semble plus pertinent de le concevoir comme une articulation dialectique entre un ensemble de savoirs, théoriques et pratiques, – le « savoir » – et la mise en œuvre concrète du travail – le « faire ». Autrement dit, le savoir-faire est la manière dont les connaissances et compétences théoriques et pratiques s'insèrent concrètement dans des processus de travail. Dès lors, les savoir-faire doivent s'adapter aux changements des conditions technologiques et organisationnelles concrètes de la production (Poisat, 1984).

Qu'en est-il de l'évolution des métiers et des compétences dans le bâtiment? Comme dans de nombreuses branches, les changements dans les métiers artisanaux du bâtiment proviennent essentiellement de la diversification des produits, du progrès technique (surtout en électricité, chauffage, plomberie...), de la multiplication des normes (qualité, sécurité...) ainsi que des « nouvelles » formes d'organisation du travail (flux tendus, flexibilité...). Si les appréciations des professionnels interrogés diffèrent, selon les métiers, sur l'évolution de la technicité, de la complexité et de la pénibilité du travail, un consensus émerge nettement sur la nécessité de se former toujours plus.

Fondamentalement, dans ce secteur, on peut distinguer deux processus complémentaires : les savoir-faire traditionnels, transmis entre les générations, restent la base des métiers du bâtiment ; mais l'industrialisation / standardisation / numérisation d'un nombre croissant de processus requièrent de nouvelles compétences. « *On demande aux corps d'état de mobiliser d'autres compétences, en électronique par exemple.* » (Secrétaire général de la CAPEB).

Stockés dans la mémoire collective, les savoir-faire constituent un patrimoine-ressource immatériel pour les professions. Leur transmission impose le recours à des modes de formation diversifiés et complémentaires.

3.2. ...qui ne peut se transmettre qu'en intégrant les différents modes de formation

Comme nous l'avons défini, le savoir-faire ne peut s'élaborer que dans le cadre de la mise en œuvre du travail. D'autant qu'il ne se réduit pas à la maîtrise de techniques de production mais est aussi pratique d'une organisation du travail (cadences, relations professionnelles...), c'est-à-dire un savoir-être dans l'entreprise. Dès lors, les savoir-faire ne peuvent se transmettre entièrement en dehors des lieux de production. « *Il est difficile de transmettre un savoir-faire. Pour tenir une cadence, il faut du temps. On ne l'apprend jamais en formation ; on va l'acquérir avec l'expérience en entreprise.* »(artisan maçon en retraite)

Conformément à la tradition du compagnonnage, l'apprentissage par imprégnation (*learning by doing*) est premier chez AFIMAB. Les formations longues se passent en partie en centre (700 h pour les titres professionnels), en partie en entreprise (210h). Mais la formation en centre comporte seulement 10 à 15 % de cours théoriques.« *Il faut que les stagiaires fassent eux-mêmes de leurs mains. Il faut faire comprendre la complexité du métier, qu'ils soient fiers de ce qu'ils font.* » (artisan maçon en retraite).

L'individualisation des parcours et l'articulation entre formation théorique et « sur le tas » comptent parmi les points forts d'AFIMAB. D'ailleurs, pour répondre aux obligations réglementaires de certification qualité, l'association a inscrit ses pratiques de formation, inspirées du compagnonnage, dans les référentiels officiels de formation. Concrètement, la formatrice chargée de cette difficile opération a décliné le référentiel de chaque titre professionnel délivré par le ministère chargé de l'emploi en déroulé pédagogique pour chaque module et séquence (objectifs, contenu, supports, mise en pratique, évaluation) puis en fiches de formation et d'évaluation pour chaque séance. Ainsi les formations intègrent à la fois des normes d'apprentissage issues de l'activité et des normes institutionnelles qui constituent des savoirs codifiés et standardisés.

Tableau 1. Déroulé pédagogique de la formation de peintre en Bâtiment

Modul 1 : Réaliser les travaux de mise en œuvre de systèmes de peinture à l'extérieur de bâtiments en qualité de finition B ou C						Date de mise à jour : /2017
Heures	Objectifs pédagogiques de la séquence	Contenu de la séquence	Description des moyens, outils et supports pédagogiques	Mise en pratique (en extérieur)		Méthode d'évaluation
Accueil des stagiaires Positionner les stagiaires / thème	- Présentation des objectifs et programme + organisation de la séquence - Les questions, les attentes	- Action formateur - Exposer - Ecoute	- Action participant - Ecoute - S'exprime	- Présentation du matériel et matériaux nécessaires au déroulement de la séquence - Analyse d'opération - Présentation du produit fini	- Réaliser des travaux de peinture à l'extérieur de bâtiment en qualité de finition B ou C. - Respecter la qualité de couchage du RPE - Respecter la qualité du rechampie - Appliquer en respectant le grammage - RPE: respecter l'aspect de finition et la netteté des bordures	Questionnement direct
Les compétences	<ul style="list-style-type: none"> Prendre connaissance des documents liés à la réalisation de la tâche Choisir les équipements de protection individuels adaptés Expliquer la chronologie des opérations Quantifier les besoins en matériaux <p>Les connaissances:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Installer un chantier de peinture 2. Mise en place des moyens de protection des ouvrages 3. Respecter les normes du DTU 4. Préparer et appliquer un revêtement épais ou semi épais dans les conditions prévues par le fabricant 5. Réplier un chantier de peinture 	<ul style="list-style-type: none"> - Apporter des compléments par une présentation générale des travaux extérieurs de mise en œuvre de systèmes de peinture film mince en finition C. 	<ul style="list-style-type: none"> - Synthèse 	<ul style="list-style-type: none"> - Ecoute et prise de note 		
			Support	Matériel	Action formateur	Evaluation
			<ul style="list-style-type: none"> - Fiches exercices - Power Point - Fiches Techniques - Fiches d'évaluation 	<ul style="list-style-type: none"> - Pc et vidéo - Tableau blanc 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Démonstration (<i>Le formateur fait exercice en détaillant toutes les phases</i>) pour pouvoir reproduire l'exercice) 2. Observation et vérification de la compréhension 3. N'intervient pas sauf en cas de danger 4. Evaluation 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Ecoute Regarde et réagisse (<i>les stagiaires observent pour pouvoir reproduire l'exercice</i>) 2. Application (<i>L'apprenant réfléchit le geste en reformulant ce qu'il fait</i>) 3. Mise en autonomie 4. Une grille d'évaluation est remise au stagiaire
			Bilan de la séquence de formation	Fiche d'évaluation remise aux stagiaires		<ul style="list-style-type: none"> Bilan (<i>le formateur fait le point sur ce qui est acquis ou non</i>)

Source: AFIMAB, 2018.

Conclusion

Co-construite avec le directeur d'AFIMAB, notre étude, qui se poursuit en 2019, a clairement confirmé la capacité de l'association à répondre à des enjeux économiques, sociaux et symboliques essentiels pour la filière artisanale du bâtiment dans le Roannais. Depuis sa création, AFIMAB a développé de nombreuses actions de mobilisation pour favoriser l'insertion des personnes en difficulté. Elle a joué un rôle reconnu de resocialisation des jeunes sans formation. Surtout, elle répond à des besoins locaux de main d'œuvre qualifiée, en complément de l'apprentissage. Plus largement, en œuvrant pour la sauvegarde/transmission des savoir-faire, elle contribue au maintien et au développement de l'artisanat.

Ainsi l'étude valide globalement la pertinence des choix des dirigeants d'AFIMAB, en 2018, de poursuivre l'activité, en dépit des difficultés de financement, car la structure produit du bien commun dans de nombreux domaines. Cependant le modèle économique de l'association ne lui permet manifestement plus de résister à la concurrence des grandes structures de formation pour l'obtention des marchés publics. Une réflexion avec l'ensemble des parties prenantes s'impose donc pour élaborer collectivement, dans la délibération, des modes de fonctionnement et de financement qui permettent d'assurer la pérennité de l'association. C'est dans cette tentative de co-construction du bien commun entre acteurs et chercheurs que réside en grande partie l'utilité sociale de la recherche en ESS.

Bibliographie

- Aucante V. (2006). *L'économie peut-elle être solidaire ?*, Paris, Parole Et silence.
- Azam G. (2010). *Le temps du monde fini, vers l'après capitalisme*, Paris, Les liens qui libèrent.
- Caillé A. (2011). *Pour un manifeste du convivialisme*, Lormont, Editions du bord de l'eau.
- Corcuff P. (2012). *Où est passée la critique sociale ?* Paris, Mauss/La découverte.
- Dacheux E. & Laville J. (2003). *Économie solidaire et démocratie*, Hermès, N°36, Paris, Cnrs éditions.
- Dacheux E. & Goujon D. (2011), *Principes d'économie solidaire*. Paris, Ellipses.

- Dacheux E. & Goujon D. (2013). La délibération: nouvelle frontière de l'économie, in: Defalvard, H., L'horty, Y., Legendre, F., Narcy, M. *Les nouvelles frontières de l'économie sociale et solidaire*. Cahier du CIRTES hors-série 3. Louvain, Presses Universitaires de Louvain.
- Dacheux E. & Goujon D. (2016). Les promesses théoriques des recherches sur les initiatives solidaires: l'exemple du délibéralisme. *Revue Française de Socio-Economie*, (16), p.201-214.
- Dacheux E., Goujon, D. & Poisat J. (2007), L'économie solidaire : une possibilité de relance de la construction européenne ?, *55^{ème} congrès de l'Association Internationale des Economistes de Langue Française*, Varsovie, 21-23 mai 2007.
- Davallon J. (1999). Le patrimoine témoin? in: Poisat, J. (direction), *Hôpital et Musée. Actes de la Rencontre Internationale de Charlieu (26-27 septembre 1997)*, Publications de l'Université de Saint-Etienne, p. 17-24.
- Frere B. (2009). *Le nouvel esprit solidaire*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Goujon D., Matray M. & Poisat J. (2016), *Les enjeux de l'économie sociale et solidaire entre modèle territorial de croissance et utopie solidaire*, in: Redslob, A. (dir.), *Croissance, population et protection sociale. Faits et théories face aux enjeux* (p.1049-1062). , Paris: Editions Panthéon Assas.
- Goujon D. (2018). Le délibéralisme: une innovation sociétale qui se base sur les innovations sociales de l'économie solidaire, in: Klein, J.L. (dir.), *La transformation sociale par l'innovation sociale*, Presses Universitaires du Québec, chap.33.
- Hely M. (2008). *L'économie sociale et solidaire n'existe pas*, *La vie des idées*.fr
- Lipietz A. (2009). *L'internet libre et l'économie solidaire: plus qu'une complicité*, Nantes, *10^{èmes} Rencontres mondiales du logiciel libre*.
- Micoud A. (1995). *Le Bien Commun des patrimoines*, in: *Patrimoine naturel, patrimoine culturel*, Paris, La documentation française.
- Poisat J. (1984). *Qualification du travail et formation professionnelle*, in: Institut Jean-Baptiste Dumay (Ecomusée de la Communauté Le Creusot-Montceau-les-Mines), *Le sens et l'évolution de l'enseignement technique et professionnel dans le contexte de la civilisation industrielle*, p. 86-123.
- Poisat J. (2001). *Entre culture et économie: la patrimonialisation – transmission des savoir-faire*,CNR I.U.T. 2001, Publications de l'Université de Saint-Etienne, p. 1-10.
- Viveret P. (2002).*Reconsidérer la richesse*, La tour d'Aigues, Editions de l'aube.

Paul ROSELE CHIM

HDR Paris 1-Panthéon Sorbonne

Maître de Conférences à l'Université de Guyane

BETA EMAAD BIO MINEA EA 7485 Université de Guyane

CREDDI-LEAD EA 4541 Université des Antilles

paul.roselle@univ-guyane.fr

LA MIGRATION HAÏTIENNE EN AMERIQUE DU SUD, CARACTERISTIQUES DANS LE CONTEXTE DE DEVELOPPEMENT DU CHILI

RÉSUMÉ: Dans la décennie 2010-2020, la migration des haïtiens vers le Chili ne passe plus inaperçue. Elle se justifie par la recherche de meilleure perspective en termes de bien-être social et économique en Amérique du Sud. C'est un fait nouveau par rapport aux périodes antérieures marquées par la migration à destination des Etats-Unis d'Amérique en passant par la République Dominicaine.

Notre étude est centrée sur les caractéristiques de cette migration dans un contexte de développement du Chili, mais aussi du Brésil et de l'Argentine marqué par la relance de la croissance, la stabilité économique.

Les objectifs qui sont poursuivis sont: la compréhension du phénomène migratoire Caraïbo-Sud-Américain, l'essai de dépassement de l'approche traditionnel entre les pays en développement, l'examen des pratiques de socialisation dans les pays d'accueil et un examen statistique.

Nous concluons sur les avancées et les limites de nos résultats et nos recommandations.

MOTS-CLÉS: Migration, croissance, développement, Amérique du Sud.

CLASSIFICATION JEL: E37, E52, F31, F33, O16, C58.

HAITIAN MIGRATION IN SOUTH AMERICA, CHARACTERISTICS IN THE FRAMEWORK OF CHILEAN DEVELOPMENT

ABSTRACT: In the 2010-2020 decade, migration for haitian people to Chile is no longer unnoticed. It's justified by the search for a better perspective on social and economic well being in South America. This is a new development from earlier periods marked by migration with destination the United States of America.

Our study focuses on analyzing migration characteristics in a context of development in Chile, but also Brazil and Argentina concerned by economic growth and stability.

The objectives pursued are an understanding of the Caribbean-South American migratory phenomenon, an attempt to overcome the traditional approach, a review of socialization practices in host countries and a statistical examination. We conclude on the progress and limitations of our findings and recommendations.

KEYWORDS: Migration, growth, development, South America.

CLASSIFICATION JEL: E37 E52 F31 F33 O16 C58.

Introduction

La mise en place d'un traité comme celui du MERCOSUR a soulevé un ensemble de complexités dans la mesure où les partenaires concernés ont cherché d'un côté comme de l'autre à tirer le meilleur parti. Ce système de jeu économique a laissé supposer que des gagnants à des niveaux plus ou moins différents.

Les migrations constituent un exemple type des problèmes à gérer, car elles interrogent sur l'intégration dans un contexte de globalisation, en même temps qu'elles soulèvent ceux du développement soutenable dans un cadre fortement marqué par les écarts en la matière. Bien que ces questions restent en suspens, rappelons que concernant certains pays, les approches sont distinctes : Malthusianiste ou intégrationniste.

Concernant les pays d'Amérique du Sud, les problématiques de la protection sociale ont évolué depuis la fin des années 1990 avec la fin des dictatures et

l'arrivée de l'ère de la démocratie, mais surtout de l'entrée dans les phases de croissance et de développement.

Compte tenu de ce préliminaire, l'objet de ce papier est d'examiner un nouveau fait dans la migration. Celui de la migration haïtienne -traditionnellement elle remontait vers l'Amérique du Nord- qui durant la présente s'oriente massivement vers l'Amérique du sud. Le Chili est la destination qui interpelle nos analyses.

Notre étude se présente en trois parties :

La première partie est consacrée à porter un éclairage sur la complexité du phénomène migratoire. Nous adoptons plusieurs niveaux d'analyse qui nous conduisent à entrevoir cette complexité dans le cas de pays dans un contexte de convergence régional et de croissance.

La seconde partie est axée sur un état des lieux de la migration haïtienne en cherchant à montrer les pistes d'analyse diverses qui prennent en compte les faits, les événements et les mesures de management politique.

La troisième partie se polarise sur l'aspect qualitatif pour mieux cerner l'accueil des migrants et les pratiques de socialisation de manière à traduire les effets sur le plan de l'intégration.

La conclusion met l'accent sur le défi régional des pays d'Amérique du Sud et le positionnement de notre approche par rapport aux tentations dans les politiques de gestion de la migration de la part des gouvernements latino-américains, au-delà des limites qui peuvent apparaître et qui ne manqueront pas d'être clarifiées par ailleurs.

1. La complexité du phénomène migratoire

L'analyse économique est loin d'avoir l'exclusivité de la réflexion dans ce domaine. Celle des mouvements migratoires restent au confluent de plusieurs disciplines comme la sociologie, l'histoire, la géographie, la science politique et la démographie. L'approche des phénomènes migratoires n'est d'autant pas plus unifiée que les angles d'attaque diffèrent. Non seulement, le phénomène migratoire renvoie au cadre interne et international, il soulève en même temps des déterminants qui sont de type macroéconomique et microéconomique. Qui plus est, le problème des écarts de développement, la proximité et l'accès des territoires ne peuvent en aucun cas être considérés comme secondaires.

Pour sortir de cette complexité, nous adopterons plusieurs niveaux d'analyse qui permettront d'éclairer notre démarche analytique dans le cas du Chili et par extension du Brésil et de l'Argentine.

1.1. Les mouvements migratoires dans les pays en développement

Ceux-ci s'envisagent en premier lieu au niveau interne, puis internationalement. En la matière, les analyses sont toutes fondées sur l'approche léwisiennne stipulant un fonctionnement dualiste des économies des pays en développement, c'est-à-dire un processus dans lequel deux secteurs, le rural et l'urbain, à cause du fait qu'ils soient fortement différenciés en terme de productivité, favorisent alors un transfert de main d'œuvre des zones rurales vers les zones modernes, urbaines et à productivité plus forte. Bencivenga (1997) souligne avec force le caractère automatique de ce processus qui est fondé sur la migration rurale-urbaine dans la mesure où celle-ci conduit à la croissance de la productivité, des profits des entrepreneurs et à l'accumulation du capital. Mais, dans beaucoup de pays en développement, une large portion de la main d'œuvre employée va se situer dans le "low wage sector", c'est-à-dire l'informel, qui constitue la forme typique du sous-emploi dans un contexte de sous-développement (Szethuraman reports) (1981) and (World Bank reports) (1995).

Alors que la relation entre la migration rurale-urbaine et le sous-emploi est évidente, le lien entre la croissance et le chômage l'est moins. En effet, ce n'est que lorsque le mouvement d'urbanisation s'accentue (croissance des villes), que le chômage urbain devient plus perceptible. Car en l'absence de celui-ci, on est forcément amené à considérer que les migrants ont des activités, mais que leur taux de salaire est très bas, et qu'ils ne sont pas suffisamment nombreux pour qu'une large portion reste sans emploi.

Dans cet ordre d'idée, la théorie probabiliste de Todaro (1969) et d'Harris-Todaro (1970) apporte quelques éclaircissements en la matière puisqu'elle ne rejette pas en bloc la pensée lewisiennne, mais elle fonde la migration sur les principes de rationalité: malgré l'existence du chômage dans les villes, le processus de migration ne s'arrête pas. Quels sont les vrais déterminants? Que peut-il se passer?

D'abord, dans la ruralité, le taux de salaire et la productivité marginale du travail doivent s'égaliser pour atteindre l'équilibre, tandis que si une législation

du travail intervient dans l'urbanité, cela signifie que le marché en la matière n'est pas vraiment concurrentiel. Le fait de fixer un minimum légal donnant un caractère protégé au travail urbain justifie l'existence de rémunérations plus élevées traduisant un différentiel net vis à vis du secteur rural. Ainsi, tout candidat à la migration ne peut baser sa décision que sur une comparaison entre la rémunération en milieu rural avec celle espérée en milieu urbain. Si cette dernière correspond à un revenu minimum auquel s'ajoutent des gains liés à la probabilité de trouver une activité en milieu urbain, l'idée d'un équilibre dans lequel la migration atteindrait un niveau nul correspond au fait que le taux de chômage soit positif. En d'autres termes, cela signifierait que s'il n'y a pas de chômage, il n'y a pas de migration. C'est sur ce vrai paradoxe que l'on peut aborder une discussion sur la politique à suivre, car on aboutit au fait que sous certaines conditions, des actions visant à réduire le chômage renforcent la migration.

Ensuite, il s'avère nécessaire d'examiner ce qui peut se passer dans le processus des gains liés à la probabilité de trouver une activité en milieu urbain. Puisqu'en fait, une main d'œuvre provenant de la ruralité n'a peu ou pas de forte probabilité d'être employé rapidement dans un secteur moderne. Pour ce faire, une phase d'attente est inévitable. Celle-ci correspond au temps que les employeurs prennent pour procéder à la sélection de la main d'œuvre. Même si on peut considérer que la probabilité de trouver un emploi dans le secteur moderne (urbain) pour un agent rural n'est pas nulle, dans le cas d'un agent urbain, elle est nettement plus forte pour plusieurs raisons :

- D'un côté, l'agent urbain est au fait de l'information. Il est présent sur le terrain, à proximité, sinon dans la zone des activités.
- De l'autre, l'agent rural est loin et enchevêtré dans un univers de relations sociales complexe défavorable pour intégrer le secteur urbain, sauf s'il est dans un cas de népotisme.

Dans ces conditions, une seule option se présente au migrant : partir et passer une phase d'attente dans une activité informelle générant un revenu qui lui permet de "tenir" (avec tout ce que cela recouvre).

Finalement, c'est le processus décrit par Fields (1975) qui offre la perspective la plus enrichissante pour l'analyse, car la migration se tient dans un modèle où trois secteurs cohabitent et non plus deux comme dans l'analyse léwisiennne : un secteur moderne, un secteur rural et un secteur informel.

- Le secteur moderne apparaît plus ou moins protégé et offre un niveau de rémunération élevé. La solution optimale pour l'emploi urbain est obtenue par l'intervention du gouvernement (subvention).
- Le secteur rural connaît l'absence de politique soutenant la main d'œuvre. Le taux de rémunération s'égalise à la productivité marginale du travail. Le mécanisme des prix est privilégié.
- Le secteur informel constitue un processus permettant le transit entre le secteur rural et le secteur moderne.

L'hypothèse de subventionner le secteur moderne contient le risque de croissance du chômage, et donc du déclenchement des mouvements migratoires. Adopter une telle mesure, sous-entend le contrôle des migrants. Or, le contexte est celui de l'économie fermée. Finalement, de ce point de vue, le fond du problème migratoire et son traitement en terme malthusien apparaissent hypothéqués. Dans cette voie, il n'y a pas de solution durable.

Observation 1

Même si dans un contexte de territoire, toute autorité gouvernementale doit contrôler tout individu pour des raisons de sécurité intérieure, une politique visant à limiter les déplacements des populations sur la base de la recherche d'un équilibre entre les différents secteurs d'emploi présentant des écarts de rémunération, est vouée à l'échec. Les différences de productivité et de rémunération sous entendant tous les facteurs du bien-être sont au cœur des mouvements migratoires.

1.2. Les mouvements migratoires internationaux

Dans ce domaine, les études se fondent sur la dénivellation économique donnant lieu à des écarts de rémunération, de bien-être social, des déséquilibres démographiques, des difficultés de proximité et d'accès des territoires compte tenu de la géographie Rosele Chim (1999) (2007). Même si nous voulons privilégier les facteurs purement économiques, il n'en demeure pas moins vrai que les déterminants qui seraient susceptibles de conduire à la régulation des mouvements migratoires sont multiples. Quels sont les facteurs d'impulsion les plus actifs dans la migration ?

Si l'on se réfère à Jean Pierre Guengant¹, sur le plan purement démographique, c'est la baisse de la fécondité qui constitue le facteur de régulation de la migration. Toutefois, celui-ci agit tellement lentement au point où les effets d'ajustement ne sont sensibles qu'en longue période sous l'hypothèse d'absence de facteurs de blocage du développement. Insidieusement, les démographes posent une interrogation sur le problème de la convergence. Ainsi, ne pouvons-nous pas déduire sous cet angle que si l'écart de développement ne diminue pas, les mouvements migratoires vont constituer un facteur endogène conditionnant la stabilité aux frontières. Soit dit en passant que les exodes vers Matamoros, la vallée Mermoso et la région du Rio Bravo dès 1993 et 1994 entre le Mexique et les Etats-Unis d'Amérique, bien que réprimés, n'ont pas cessé de redoubler en intensité. Livi Bacci (1993) a attiré l'attention sur des problèmes comparables liés à la migration entre les pays du Nord et les pays du Sud.

La plupart des études économétriques dans ce domaine cherche à tester la relation entre les mouvements migratoires internationales et les politiques de développement. En s'appuyant sur les travaux de Faini-Venturini (1993) concernant le commerce, l'aide et les migrations, force est de relever que la dynamique du développement des pays industrialisés et les migrations sont fortement corrélées. En fait, les politiques restrictives amplifient du point de vue psychosociologique le déplacement des individus peu qualifiés. Du fait que la tendance d'évolution des rémunérations soit croissante, la propension à migrer reste forte. Le coût de la migration n'est pas prohibitif. Mais dans la mesure où l'espérance de gain est élevée, l'incitation à migrer influe à la hausse, la probabilité de migrer.

Si l'écart culturel et l'isolement social sont très grands, le coût monétaire de la migration s'ajoute au coût monétaire et rendent impossible la réalisation de gains de revenus suffisants. Dans ce cas, les facteurs d'impulsion sont faibles.

Finalement, de ce point de vue, nous pouvons évoquer le fait qu'il y ait une complémentarité entre les politiques de développement et les migrations dans un cadre de libéralisation. Toutefois, nous ne pouvons avancer aucune certitude quant à la durée et l'ampleur des migrations. En tout cas, une hausse des rémunérations du travail dans le pays désavantage réduit l'écart entre

¹ Démographe, Economiste à l'ORSTOM, Professeur à l'Université des Antilles et de la Guyane (Guadeloupe) de 1980 à 1993.

les deux pays, mais celle-ci ne peut pas nous assurer que la propension et la probabilité de migrer suivront une tendance à la baisse. Elle peut rendre les coûts de migration plus accessibles et amplifier l'incitation au départ. Ainsi, le fond du problème est relié au différentiel de rémunération et au coût migratoire.

Observation 2

Dans un contexte international, une hausse de rémunération dans le pays subissant défavorablement l'écart de développement ne garantit aucune baisse des mouvements migratoires, car le processus de migration n'est pas relié seulement à cet écart, mais aussi au coût de migration. La différence entre le différentiel de rémunération et le coût de migration est au centre de la durée du processus.

2. Etats des lieux de la migration haïtienne vers le Chili

La migration des haïtiens vers l'Amérique du Sud se déclenche sous l'impulsion de faits et d'événements comme l'instabilité politique, les catastrophes écologiques en Haïti et surtout le durcissement des mesures de politique d'immigration en Amérique du Nord et en Europe.

2.1. Les faits endogènes et exogènes

La décennie 2000-2010 en Haïti révèle une économie de chaos: faillite financière et bancaire, catastrophes naturelles, instabilité politique et disparition de l'Etat. La communauté internationale entreprend la restauration de l'équilibre et la stabilisation économique et politique. La migration prend un caractère massif de même nature que celle d'Amérique Centrale. La trajectoire s'infléchit en passant par le Mexique et le Venezuela. L'incubation linguistique hispanophone des migrants se met en place.

A partir des mesures TRUMP (2017) et de celles de l'Union Européenne (2016) sur l'immigration, force est d'observer la confirmation du changement d'orientation de la migration haïtienne. La trajectoire orientée vers l'Amérique du nord, c'est-à-dire les Etats-Unis et le Canada en passant par la République Dominicaine, le Mexique, le Venezuela ou la Colombie dans une moindre mesure se modifient. Les territoires d'accueil qui étaient jusqu'à présent le Sud-Est et le Nord-Est des Etats-Unis (Nouvelle Orléans, Miami, New York,

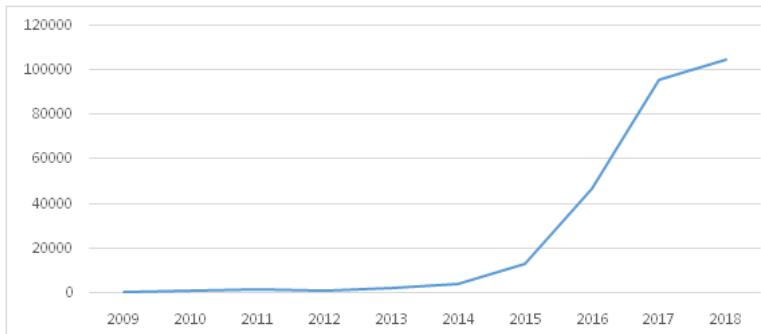
Boston, Montréal) sont touchés par davantage de contrôles. La migration est restée très faible en direction de Cuba, mais plus significative vers le Mexique et le Venezuela².

Durant la présente période, la trajectoire a radicalement changé. La migration haïtienne se dirige vers les pays de l'Amérique du Sud. Les territoires sont le Pérou, l'Equateur, la Guyane Française, le Brésil, l'Argentine et le Chili. Le fait nouveau est qu'elle est devenue massive vers le Chili.

Les raisons tiennent à la stabilité politique et au bon contexte économique qui se traduisent par un taux de croissance significatif et un taux de chômage inférieur à 6 %.

L'économie chilienne présente l'un des meilleurs niveaux de vie de la zone Amérique Sud. Le Chili attire les migrants. En 2017, 13,1 millions d'étrangers sont entrés au Chili, parmi lesquels, l'effectif le plus important était de l'ordre de 3,7 millions d'argentins. Les motivations migratoires sont le tourisme, les achats de biens électroniques et technologiques compétitifs et le marché du travail très favorable. Il est important de retenir le fait conjoncturel de la crise au Venezuela qui a entraîné une augmentation à 85 % des migrants vénézuéliens passant de 12 166 à 22 454 en 2019. Le PIB du Chili atteint 400 milliards de dollars pour un revenu moyen à 23 000 dollars en parité du pouvoir d'achat.

Graphique 1. La migration haïtienne vers le Chili



Source: Graphique de Paul Roselé Chim d'après données du Chilean State National Tourism Service.

² On observera que durant la période 2010-2019, d'un côté le Venezuela connaît la crise économique et politique, de l'autre le Mexique doit faire face à des tensions commerciales avec les Etats-Unis.

En 2019, on dénombre au Chili une population de migrants haïtiens de l'ordre de 104782 soit une croissance de 114 % par rapport à 2016 qui était de l'ordre de 48783.

Tableau 1. Données statistiques de la migration haïtienne au Chili avant le tremblement de terre

2008	2009	2010	2011	2012
391	477	820 (2428)	1389	1215

Source : Institut des Politiques Publiques sur les Droits de l'Homme du Mercosur (IPPDH).

Tableau 2. Données statistiques de la migration haïtienne au Chili après le tremblement de terre

2013	2014	2015	2016	2017	2018
2025 (5000)	4087	13122	46962	95891	104782

Source : Chilean State National Tourism Service.

En 2008, les migrants haïtiens au Chili sont quasi inexistants. Les arrivées massives s'affirment après le tremblement de terre de 2010 et l'instauration de la force multinationale de stabilisation du développement des Nations-Unies conduit dans la région Caraïbe par les pays sud-américains dont le Chili est partie prenante. On observe qu'à partir de 2016, le solde entre la migration-arrivée et la migration retour se contrebalance respectivement pour 4669 contre 4307. En 2010, seuls 2428 haïtiens avaient migré vers le chili. Le solde effectivement réalisé a été de 820. En 2013, ce fût 2025.

Selon l'IPPDH (2018)³ et l'OIM(2018)⁴, plus de 80 % de la migration haïtienne vers le Chili recouvrent une tranche d'âge entre 15 et 44 ans. Elle est principalement masculine. En 2019, la population haïtienne dénombrée au Chili est de l'ordre de 165 000.

2.2. La Migration retour volontaire vers Haïti

Comme aux Etats-Unis et en Union Européenne, les mesures de management de l'immigration deviennent progressivement restrictives. Dès lors que les

³ Institut des Politiques Publiques sur les Droits de l'Homme du Mercosur (IPPDH).

⁴ Organisation Internationale pour les Migrations (OIM).

migrants perçoivent les signaux d'un changement de politique migratoire, alors le volume de migrations croît de façon significative avant la prise de décision.

Dans le cas du Chili, force est d'observer, la montée en volume de la migration haïtienne avant les changements de gouvernement. D'où les plans de migration-retour volontaire⁵.

Ce type de programme est établi à des fins humanitaires pour contrecarrer les risques inhérents aux difficultés d'intégration des migrants. En dépit de données contrastées en termes globaux, le solde entre les nouveaux arrivants et les migrants de retour s'inverse. Les raisons explicatives peuvent être déduites des effets volontaires et des effets involontaires :

- Les effets volontaires relèvent d'exigences réglementaires à savoir la capacité du migrant à pouvoir répondre au niveau de vie et séjourner dans le pays d'accueil, quand bien même que la loi accorde un visa simple.
- La suspension de lignes des compagnies aériennes par les Autorités de l'Aviation Civile des pays, diminue, voire annule toute possibilité de migration directe. Le migrant est contraint de construire une autre stratégie de parcours migratoire par étape.
- La régularisation de la situation du migrant et le programme de retour volontaire se différencie comparativement et respectivement en termes de solutions de stabilisation du migrant dans le pays d'accueil d'un côté et de limitation de l'arrivée de nouveaux migrants de l'autre.

En effet, les autorités du pays d'origine du migrant peuvent être dans l'impossibilité de délivrer des documents administratifs comme des certificats de bonnes vies et mœurs⁶ exigés dans le processus de régularisation.

Si les contrôles sur le marché du travail dans le pays d'accueil se durcissent autant, pour les employeurs que pour les employés, alors, les migrants se retrouvent dans l'incapacité de trouver un emploi pour répondre aux problèmes sociaux auxquels ils sont confrontés. La misère et la pauvreté deviennent insoutenables. Elles les poussent à exprimer le besoin de retourner dans leur pays d'origine ou de partir vers une autre destination.

5 Plan Humanitaire du Retour Organisé (PHRO).

6 A titre illustratif, pour entrer aux Etats-Unis, le Visa n'est pas suffisant. Avant, le déplacement, l'ESTA est le document de vérification de la qualité de bonnes vies et mœurs donnant l'autorisation à l'acceptation aux Etats-Unis.

Entre 2014 et 2016, plus de 85 000 haïtiens ont migré vers le Brésil, le Chili et l'Argentine. Les destinations sont Sao Paulo et Salvador de Bahia au Brésil, Buenos Aires en Argentine et Santiago du Chili. Le Brésil est le pays qui accueille le plus grand nombre de migrants haïtiens. En 2016, ce fût 67 000 par rapport au Chili 18 000 et l'Argentine 1 200. L'accès au droit sociaux, c'est-à-dire en termes d'éducation et de santé est de bon niveau. Au Brésil, ils conduisent plus facilement à l'accès au marché légal du travail.

3. Etude qualitative de la migration haïtienne

Cette étude de cas s'attache à approcher la migration haïtienne de manière qualitative en analysant les critères de choix de migration à partir d'un échantillon de 10 individus. En fait, nous recherchons une divergence et une qualité des points de vue des migrants sur leurs conditions de manière à avoir un éclairage assez fin des traits et de pratiques sociales et culturelles qui forment la trajectoire vers le pays d'accueil.

Pour cela, nos travaux ont été menés sur des données descriptives, telles que les conversations, les échanges écrits ou oraux. L'objectif n'est pas la quantification, même si nous procédons à des analyses statistiques, mais de nous permettre de concevoir une modélisation des comportements migratoires haïtiens vers le Chili. A ce stade, nous pourrions nous permettre de procéder à des interprétations en vérifiant nos hypothèses.

3.1. La construction de l'échantillon

Ce tableau synthétise les informations sur les participants aux entretiens et aux enquêtes. Les migrants sont de nationalité haïtienne et représentatifs dans la trajectoire Haïti-Guyane Française-Brésil-Chili. En effet, depuis la petite enfance, l'adolescence et l'âge adulte, surtout après 2010, ces individus ont émigré à partir d'un pays de la trajectoire souligné pour arriver au Chili en passant par la Guyane française. Les critères d'âge ont de l'importance, car ils permettent de faire la différence entre ceux qui migrent très jeunes et ceux qui sont adultes ou d'un âge avancé.

Tableau 3. Informations relatives aux participants, aux sites de recherche et à l'outil de collecte des données.

ECHANTILLON DES ENTRETIENS						
sexe	âge	Age d'arrivée dans le territoire étranger	Nombre d'année dans le pays étranger	Situation administrative	Situation professionnelle	Pays et ville de la recherche
F	26	9 ans		Titre de séjour d'un an	Assistante administrative	Cayenne
H	25	4 ans		Irrégulière	Mécanicien	Cayenne
F	27	4 ans	23 ans	Titre de séjour d'un an	Enseignante du 1 ^{er} degré	Cayenne
H	25				Etudiant	Haiti
F	26	adulte	5 ans	Titre de séjour d'un an	Etudiante	Cayenne
H	28	adulte	2 ans	Régulière	Opérateur dans l'agro-alimentaire	Brésil
F	28	adulte	4 ans	Irrégulière	Coiffeuse à domicile (Informel)	Cayenne
H	30	adulte	1 an	Irrégulière	Sans emploi (Informel)	Cayenne
H	28	adulte	5 ans	Régulière	Serveur	Floride
H	29	adulte	5 mois	Irrégulière	Ouvrier dans l'électroménager (Informel)	Chili

3.2. La collecte des données

La technique utilisée est celle de l'enquête par interview. Elle est adaptée à l'objet d'étude et à sa capacité à rendre compte des informations permettant de conceptualiser la trajectoire Haïti-Guyane Française-Brésil-Chili. Une entrevue verbale et un rendez-vous ont été réalisés pour que se déroule le meilleur entretien. Ce dernier a porté sur les expériences des interrogés, leur situation et leur perception. La langue a été prise en compte à savoir le français, l'espagnol, le portugais et le créole.

Le matériel utilisé est le téléphone portable, le téléphone fixe avec l'option enregistrement. Cet outil permet de ré-écouter les déclarations des enquêtés afin de valider les informations recherchées. Avec les individus à l'étranger, les informations du réseau social ont été complémentaires.

Dans cette étude de données, nous retenons que les informations recueillies ont été pertinentes dans la mesure où elles ont poussé les interrogés à livrer leur perception sur l'immigration, en l'occurrence celle de la jeune génération depuis l'enfance, en situation de migration non choisi.

3.3. Les résultats et leurs portées

Relativement aux hypothèses du cadre théorique parcouru dans le prologue de la littérature, les raisons migratoires des interrogés de notre échantillon sont des ordres suivants :

- La pratique de socialisation des migrants haïtiens est dominée par les églises chrétiennes. La religion chrétienne est en quelque sorte le lieu de socialisation. C'est le refuge permettant aux migrants de faire face aux difficultés du quotidien. Elle leur donne le sens dans l'existence en révélant les moyens psychologiques et spirituels pour endurer les situations tout au long de la trajectoire. Les milieux religieux chrétiens apportent l'aide économique et sociale sous forme d'éducation, d'alimentation et de santé du pays d'origine, des pays de transition, jusqu'au pays d'arrivée. La foi religieuse prend un nouveau sens pour le migrant. Par ses réseaux d'échanges et de solidarité, les églises chrétiennes configurent une fonction exceptionnelle dans la trajectoire migratoire par le maintien du lien entre Haïti et le Chili.
- Les comportements microéconomiques du migrant haïtien dans la trajectoire étudiée révèlent les églises comme un coût d'opportunité.

Les migrants éprouvent d'autant plus d'intérêt pour les églises en terre étrangère par rapport au pays d'origine. Se rendre à l'église plusieurs fois par semaine répond aux intérêts liés au lien social, aux échanges avec d'autres migrants et des nationaux dans l'éventualité de rencontrer l'opportunité d'un emploi, d'un logement et d'une aide administrative. L'Eglise en terre étrangère est le lieu par excellence sur le plan économique, social et culturel.

- Les églises chrétiennes privilégient la dimension microéconomique et microsociale. L'adaptation individuelle et familiale est encadrée.
- Les interrogés n'ayant pas l'âge de la majorité ne présentent pas de décision de migration. Les jeunes migrants de Cayenne n'ont pas fait le choix de migrer. Cette décision découle des parents et des membres de la famille résidant à l'étranger. La migration est négative. Cependant, on observe un phénomène cumulatif de migration par vague.
- Ceux qui ont pris la décision de migration l'ont fait pour des raisons provenant de la perception du pays de migration, d'un manque de sécurité économique et d'incertitudes sur l'avenir. Les conditions de vie ont poussé les interrogés à quitter Haïti pour la Guyane Française, le Brésil et le Chili.
- Les migrants sont originaires de la périphérie des villes haïtiennes frappées par l'insuffisance des infrastructures et des équipements pour la vie quotidienne. Cette migration est de type périphérique vers les régions frontalières. Cette caractéristique a été étudiée dans Rosele Chim (1999). Elle met en évidence les pratiques informelles qui sont conduites au sein des réseaux de familles dans les pays de la trajectoire étudiée. Une solidarité internationale des réseaux familiaux existe bel et bien. Elle s'impose comme processus obligatoire de migration peu importe l'âge.
- Le système d'immigration est aux prises avec des effets de transformation sous le poids de la vague d'arrivée des migrants haïtiens, vénézuéliens, colombiens, argentins et péruviens. Les territoires peuvent subir des transformations d'intégration⁷. Ces dernières relient les différents segments de la culture au sens de Zins. C'est un phénomène multiculturel transformiste.

⁷ Dans nos enquêtes, les interviewés ont souvent souligné des localités chiliennes comme Quilicura, banlieue ouvrière de Santiago ou Estación Central.

Conclusion

La plupart des pays en développement d'Amérique du Sud sont confrontés à la migration haïtienne qui est un phénomène nouveau par rapport à la migration traditionnelle intra-Amérique du Sud. Le Chili est l'exemple illustratif dont le modèle de migration était adapté aux migrants en provenance du Pérou, de l'Equateur, d'Argentine, de Bolivie, de Colombie et du Venezuela.

La migration haïtienne présente une caractéristique nouvelle qui est celle d'une migration mêlée, c'est-à-dire qu'elle revêt des caractéristiques économiques, humanitaires, sociales, écologiques et politique avec un enchevêtrement poussé. Dans les pays d'Amérique du Sud, le management des politiques migratoires est aux prises avec une approche de la segmentation des migrants. Les conventions internationales mettent les gouvernements à l'épreuve face au dilemme entre les migrations économiques, les migrations humanitaires, les migrations sociales, politiques et écologiques, qu'ils ne peuvent résoudre que par des politiques publiques de territoires.

D'où, la migration haïtienne est prise en tenaille entre les pays de la trajectoire étudiée Guyane Française-Brésil-Chili.

Cette observation s'applique aussi à la trajectoire Guyane Française-Brésil-Colombie-Pérou, comme à celle de la Guyane Française-Brésil-Argentine.

C'est un défi régional pour les pays en développement d'Amérique du Sud, car les populations de migrants concernés ne peuvent rester en dehors de leurs territoires, surtout dans les situations de chocs écologiques et telluriques. Les pratiques informelles de migration se re-déploient.

Annexe

Guide Enquête-Entretien

THÉMATIQUE	SOUS-THÉMATIQUE
Parcours de migration	<ul style="list-style-type: none"> -Organisation du voyage -Trajet, conditions, durée -Moyens économiques -Relations étrangères -Relations sociales -Liens familiaux
Parcours d'apprentissage et d'acculturation dans la migration	<ul style="list-style-type: none"> -Niveau d'étude dans le pays d'origine -Scolarisation dans le pays d'arrivée -Objectif visé à travers l'étude -Moyens économiques et financiers
Expériences personnelles et professionnelles dans la migration	<ul style="list-style-type: none"> -Moyens économiques et financiers -Hébergement -Relations sociales -Difficultés administratives -Projet et formation, Comparaison pays d'origine / pays d'arrivée

Données statistiques comparées Haïti - Brésil - Chili

INDICATEURS	HAÏTI	BRÉSIL	CHILI
Population en 2019	11.417.730	209.288.278	19.107.216
Croissance démographique	1,52%	0,84%	1,90%
Superficie en km ²	27.065	8.358.140	756.950
Densité démographique en habitants au km ²	421,86	24,62	25,24
PIB en milliards de dollars US	8,117	2055,5	277,076
Croissance du PIB en 2017	1,17 %	2,4%	1,50%
Taux de mortalité en pour mille en 2018	39	6,11	12,30
Taux d'alphabétisation	60,73% (2015)	93%	97,51% (2015)
IDH	0,498	0,759	0,843
Visiteurs touristiques	516.000	6.589.000	6.450.000

Source : International Statistics Yearbook Routledge

Bibliographie

- Audebert C. (2012). « La diaspora haïtienne : territoires migratoires et réseaux transnationaux », Presses Universitaires de Rennes, Rennes, France.
- Bencivenga V. & Smith B. (1997). « Unemployment, migration and growth », Journal of Political Economy, n° 3, Volume 105, University of Chicago Press, June.
- Calmont A. & Jores M. (2015). « Haïti entre permanences et ruptures : une géographie du territoire », Collection Espace Outre-Mer, Editions Ibis Rouge, Cayenne, Guyane Française
- Calmont A. (2007). « *Trajets socio-identitaires chez les jeunes issus de la migration haïtienne en Guyane* », Cahiers interculturels, Vol 5, n°9, 2^{ème} semestre, Université de Playa Ancha Vina del Mar, Chili.
- Faini R. & Venturini A. (1993). « Trade, aid and migrations », European Economic Review, Volume 37, pp. 437-442.
- Fields G. (1975). « *Rural-urban migration, urban unemployment and underemployment and job search activity in LDC's* », Journal of Development Economics, Volume 2, pp. 165-187.
- Gorgeon C. (1985). « Immigration clandestine et bidonvilles en Guyane : les haïtiens à Cayenne », Revue Européenne de migrations internationales, Vol 1, n°1, Septembre, Bruxelles, Belgique.
- Granger S. (2014). « L'Amazonie brésilienne : nouvelle interface migratoire entre les Caraïbes et l'Amérique du Sud » Revue Mercator, UFC Fortaleza, Vol 13, n°1, Janvier-avril, Brésil.
- Harris J. & Todaro M. (1970). « Migration, unemployment and development: a two sector analysis », American Economic Review, 60.
- Khun R. & Stillman S. (2004). « Understanding inter-household transfer in a transition economy: evidence from Russia », Economic Development and Cultural Change, Vol 53, October.
- Lewis W. (1954). « Economic development with *unlimited supplies of labour* », Economic and Social Studies, Vol 23, Manchester School, Manchester, England.
- Livi Bacci M. (1993). « Déséquilibres nord-sud et migration : une approche comparative des expériences nord-américaines et européennes », Migrations Internationales, le Tournant, OCDE, Paris.
- Melyon S. (2010). « *De la dédiasporisation des jeunes haïtiens à New-York* », Revue Etudes Caribéennes, n°16, Paris, France.

- Piantoni F. (2009). « L'enjeu migratoire en Guyane française », Edition Ibis Rouge, Collection Espace Outre-Mer, Cayenne, Guyane Française.
- Piche V. (2013). « Les théories migratoires contemporaines au prisme des textes fondateurs », *Revue Population*, n°1, Vol 68, pp. 153-178.
- Ranis G. & Fei J. (1961). « *A theory of Economic Development* », *American Economic Review*, Vol 51, pp. 533-565.
- Rosele P. (1997). « *Fondements des politiques économiques et stratégie hémisphérique des pays du Bassin Caraïbe* » in « Stratégies de Développement Comparées dans la Caraïbe », éd l'Hermès, Paris.
- Rosele P. (1999). « Migration, informalité transfrontalière et paradoxe de l'intégration entre PVD », *Canadian Journal of Development Studies*, Volume 20, n°1, Ottawa, Canada.
- Rosele P. (2007). « Les déséquilibres de développement par la migration et l'informel en Guyane », in « Pour comprendre la Guyane d'aujourd'hui », Editions Ibis Rouge, Cayenne, Guyane.
- Rosele P. (2019). « Migrations, pratiques informelles et intégration transfrontalière dans un contexte de globalisation des économies en développement » Working Paper, BETA, MINEA EA 7485, Université de Guyane.
- Stark O. & Bloom E. (1985). « The new Economics of labor migration », *American Economic Review*, 75 (2), pp. 173-178.
- Stark O. (1991). « The migration of labor », Blackwell, Cambridge and Oxford.
- Sethuraman S. (1981). « The urban informal sector in developing countries: employment, poverty and environment », Geneva International Labor Office, Geneva.
- Taylor J. (1999). « The new economics of labor migration and the role of remittances in the migration process » *International Migration*, 37 (1), pp. 63-88.
- Taylor J. & Rozelle S. (2003). « Migration and income source communities: a new economy of migration perspective from China », *Economy Development and Cultural Change*, vol 52, October.
- Todaro M. (1969). « *A model for labor migration and urban unemployment in LDC's* », *American Economic Review*, 59 (1).
- World Bank (1995) « *World Development Report* », New York : Oxford University Press.

Claudio RUFF ESCOBAR

Recteur et Professeur de l'Université Bernardo O'Higgins, Chili
rector@ubo.cl

ECONOMIE CHILIENNE, DIAGNOSTIC DU POINT DE VUE DU DEVELOPPEMENT DU BIEN COMMUN

RÉSUMÉ: Les économies mondiales exercent une influence directe sur le développement des nations, d'où les changements et impacts que celles-ci ont subi au cours des années. C'est ainsi que s'est manifesté le besoin impérieux de réfléchir sur le rôle de l'économie sur le progrès social, réflexion qui a permis de mettre en évidence son essence et sa signification et de la définir comme un outil œuvrant dans l'intérêt commun et reposant sur les valeurs de justice et d'équité.

Dans ce contexte, plaçant l'analyse dans la réalité chilienne, notre étude vise à analyser les éléments explicités selon les principes de l'intérêt commun, ainsi que les composants qui leur sont associés, pour définir dans quelle mesure ces variables se manifestent dans leurs indicateurs de développement. Dans cette optique, nous analyserons dans une perspective historique évolutive l'économie au Chili, afin de clarifier les concepts fondamentaux apparaissant dans la notion d'économie d'intérêt commun. Ensuite, par le biais de techniques multivariées, en particulier HJBiplot, nous établirons une analyse comparative, considérant les antécédents fournis par les pays de l'OCDE qui placent le Chili dans les variables d'étude. Finalement, les résultats de l'étude démontreront que, pour que le Chili puisse développer une économie basée sur l'intérêt commun, il est urgent de mettre en place des actions permettant de diminuer l'inégalité et bénéficiant avant tout à la population la plus vulnérable du pays, et d'autres visant à améliorer les secteurs de la santé, du travail et de l'éducation, entre autres.

MOTS CLÉS: Économie d'intérêt commun, économie solidaire, croissance et développement économique, piège du revenu moyen, analyse multivariée.

CLASSIFICATION JEL: A13, C18.

CHILEAN ECONOMY, POINT OF VIEW DIAGNOSIS DEVELOPMENT OF THE COMMON GOOD

ABSTRACT: World economies have a direct influence on the development of nations as well as the changes and impacts they have experienced over the years. This is how the imperative need to reflect on the role of the economy on social progress arose. This reflection highlights its essence and its meaning, and it is defined as a working tool in the common interest based on the values of justice and equity.

In this context, placing the analysis in the Chilean reality, our study aims to analyze the elements above mentioned according to the principles of common interest, as well as the components associated with them. This is to define to what extent these variables manifest themselves in their development indicators. In this perspective, we will analyze the economy in Chile from an evolutionary historical perspective in order to clarify the fundamental concepts appearing in the notion of economy of common interest. Then, by means of multivariate techniques and particularly HJBiplot, we will establish a comparative analysis considering the background provided by the OECD countries which place Chile in the study variables. Finally, the results of the study will demonstrate that, in order for Chile to develop an economy based on the common interest, it is urgent to take actions to reduce inequality by benefiting the most vulnerable population, aiming at improving sectors such as health, labor and education, among others.

KEYWORDS: Common interest economy, solidarity economy, economic growth and development, middle income trap, multivariate analysis.

L'AMERIQUE LATINE ET LE DÉVELOPPEMENT AUTONOME **Introduction**

La majorité des économies latinoaméricaines sont passées d'une condition considérée comme « sous-développée » à celle de « en voie de développement ». Pour y parvenir, elles ont connu un changement qui, dans la plupart des cas, s'est effectué au cours de la deuxième moitié du XXe siècle, et elles ont dû pour cela abandonner les anciens paradigmes de leur histoire, parmi lesquels celui

de la CEPAL¹ qui se référait à une « Industrialisation basée sur la substitution des importations » (CEPAL, 1998).

Dans la seconde moitié du XXe siècle, il est apparu que les conséquences négatives du modèle d'Industrialisation (ISI), dépassaient largement les résultats positifs qu'apportait son développement. L'état a fini par étouffer le marché, et en conséquence il a fallu réduire l'importance de l'état pour libérer les forces naturelles du marché. Ainsi, il a été indispensable de gérer à nouveau les politiques publiques par un principe de laissez-faire, bien que différent de celui qui régnait au XIXe siècle.

Avec ce changement de paradigme, il a fallu abandonner la croyance selon laquelle l'état pouvait contrôler les processus de croissance et de développement et redonner ce rôle au marché. De là l'articulation d'un ensemble de politiques publiques afin de soutenir sans intervenir, pour la libre création d'un équilibre sur les marchés (Fontaine, 1993).

La convergence d'un modèle endogamique vers un autre de libération économique posait un problème, la mise en pratique d'inspirations libertaires entraînant une croissance rapide et importante du produit interne brut (PGB), pour une période relativement longue.

C'est ainsi que vers la fin des années 80 est apparu ce que l'on appelle le « Consensus de Washington » (Williamson, 2000), accord définissant des formules (10) relativement spécifiques qui décrivent un ensemble de réformes « standard » destinées aux nations en voie de développement, ce qui était le cas de la plupart des pays latinoaméricains.

L'incorporation rapide et intense de ces pays, dont les économies reposaient sur des facteurs endogènes, au modèle néolibéral, peut être considérée d'une dimension de « géométrie variable », car certains ont anticipé les consensus adoptés à Washington et les recommandations de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire. C'est le cas du Chili, qui au milieu des années 70, sous le gouvernement militaire, a mis en place très tôt des réformes économiques et sociales structurales d'orientation néoclassique et monétariste, sous l'influence d'un groupe d'économistes formés à l'Université de Chicago et connus comme les « Chicago Boys »². Cette situation a permis au pays, dans un premier temps, de sortir de l'état de pauvreté dans lequel il se trouvait pour

1 Commission Économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes.

2 Ils ont agi sous la direction des universitaires américains Milton Friedman et Arnoldo Harberger.

passer, en deux décennies, au niveau de pays en voie de développement, et de gagner la qualification de « miracle chilien » (Meller, 1984). Dans les dix années suivantes (2000) il a rejoint les « pays de revenu moyen » (Foxley, 2012).

LE CAS DU CHILI

Au début des années 70, alors que le Chili traversait la crise sociale et politique traumatisante née en 1973, les indicateurs économiques révélaient sa grande pauvreté, une inflation galopante de 369 %, des dépenses publiques créant des déficits fiscaux de 30,5 % du PIB (Edwards, 1991), alors que sa principale source de revenus (le cuivre) s'effondrait.

L'énorme dette extérieure du pays commença à se réduire grâce à la privatisation des entreprises publiques, qui avaient été nationalisées avec l'ancien modèle d'industrialisation, ce qui attira investissements et capitaux par les programmes de conversion des dettes (chapitres 14 et 15 de la Banque Centrale du Chili) et le Contrat d'Investissement Etranger Direct (économie, 2015). Puis vinrent la transformation des systèmes d'épargne et prêts immobiliers, l'ouverture unilatérale du commerce international, l'application d'un tarif uniforme de 10 % aux importations, une réforme du travail visant à augmenter la flexibilité du marché de l'emploi, l'évolution du système de sécurité sociale de « distribution » à « capitalisation individuelle » et une réforme financière dérégulant le marché de capitaux et entraînant l'expansion du régime bancaire.

Ce nouveau paradigme reposait sur la base d'une idée novatrice inspirée par le « monétarisme » appartenant à l'économie néoclassique et convergeant vers une économie non régulée, ouverte au monde (Friedman, 1983), avec un appareil public restreint et subsidiaire, qui devait maintenir un équilibre fiscal rigoureux (limitant la dépense fiscale et la bureaucratie de l'état) et préserver le fonctionnement libre du marché.

L'exécution de cette nouvelle stratégie coûta cher, au moins pendant une décennie, avant de porter les fruits escomptés. Depuis lors et jusqu'à ce jour, les exportations ont constitué le moteur de développement de l'économie chilienne et sont à l'origine de l'expression « miracle chilien ». Depuis 1984, la croissance économique, y compris durant la crise asiatique (1997) et la *subprime* (2008), a maintenu un rythme de 5,6 % par an, soit plus du double de son augmentation antérieure (2,5 %).

Les exportations chiliennes sont passées de 1 112 Mlls US \$ en 1970 à près de 75 675 Mlls US \$ en 2014 (Tableau N°1) valorisés à prix constants. Cela signifie que les exportations ont augmenté 54 fois depuis 1974, au moment où s'est initiée l'ouverture au commerce international. Cependant, pendant la période analysée, il n'y a pas eu une seule augmentation des exportations, et l'on a observé une diversification passant de 200 produits dans les années 70 à 2 800 en 1990, pour arriver aujourd'hui à 5 200. Cette variation s'est concentrée sur les produits agricoles, forestiers, fruitiers, viticoles, produits de la pêche et produits manufacturés non basés sur des ressources naturelles.

Tableau 1. Exportations chiliennes

INDICATEURS	1970	1974	1985	1990	1995	2006	2014
Exportations (US\$ Mill)	1.112	1.393	3.764	8.522	15.925	59.380	75.675

Source : Élaboration individuelle à partir des données de la Banque Centrale et du document de Joseph Ramos « Le développement de l'exportateur chilien : Evolution et perspectives ».

La majorité des exportations s'appuient sur d'importants programmes de développement productif dans les années antérieures, comme le Plan de développement fruiticole (1966) de CORFO³, le Plan de développement forestier basé sur le pin (1940), bénéfices tributaires pour la pêche (1960) et l'institut de Renforcement de la Pêche (1963), entre autres. Le Chili a donc utilisé cette condition pour appliquer de nouvelles politiques de développement de l'exportation lorsqu'il a orienté sa politique macroéconomique et sa stratégie d'amélioration dans le sens de l'ouverture commerciale.

LE PIÈGE DU REVENU MOYEN

Conséquence de l'application d'une politique précoce de libéralisation du commerce, l'économie chilienne est parvenue à dépasser le 7 % du PIB dans la période 1986-1997 et placé le pays parmi les « Pays de Revenu Moyen », c'est-à-dire, à mi-chemin du passage à l'économie avancée (Foxley, 2012). Cependant, plusieurs facteurs sociaux, politiques et économiques ont fait que depuis la crise asiatique, la croissance moyenne est inférieure à 4 %, chiffre presque

³ Corporation d'Encouragement de la Production, 1939.

égal à la moyenne mondiale, et le revenu per capita oscille entre 16 000 US \$ et 20 000 US \$. - à parité du pouvoir d'achat (PPA).

Ce qui est considéré comme une stagnation et un ralentissement de la croissance s'explique par l'incapacité de progresser continuellement en compétitivité et productivité, une qualité médiocre de l'éducation et une lente transformation de la connaissance en idées innovatrices, une inégalité excessive et un manque de protection des groupes vulnérables, sans compter l'incapacité des institutions à promouvoir la stabilité, la bonne qualité de gestion et la transparence, ainsi qu'une bonne qualité des décisions du système politique. Le fait que l'économie chilienne soit le point d'infexion la menace d'être attrapée dans une condition appelée « Le piège des pays de revenu moyen » (Foxley, 2012).

Le piège du revenu moyen se réfère à la difficulté des pays à maintenir pendant plus d'une décennie des croissances supérieures à des taux de 5%, en même temps qu'une réduction des inégalités, une consolidation et un perfectionnement des institutions démocratiques (Foxley, 2012). Comme conséquence de cette croissance, certains pays ne peuvent dépasser des revenus per capita à parité de pouvoir d'achat (PPA⁴), au-dessus de US\$ 22 000 selon la définition du Fonds Monétaire International (FMI) en 2010, et de là ils ont beaucoup de mal à passer le seuil des économies avancées.

Il est impossible d'atteindre le développement pour plusieurs raisons, depuis les turbulences économiques affectant la société et le système politique jusqu'aux problèmes structuraux faisant que la société se trouve dans un dilemme pour sortir de ce point d'infexion. L'histoire latinoaméricaine nous en témoigne par des situations qu'ont fréquemment vécues les pays de la région, le cas le plus étudié étant l'Argentine au début du XX^{ème} siècle, lorsqu'elle était l'un des pays les plus développés du monde, et qui aujourd'hui persiste au niveau moyen. La tension sociale qui en découle provoque des « ruptures institutionnelles » et amène des « gouvernements fondateurs » autoritaires et pseudos révolutionnaires qui ne parviennent pas à sortir de ce labyrinthe.

L'économiste Ivailo Izvorski développe le concept du piège comme impossibilité de passer à l'état d'économie développée, se basant sur le fait que près des trois quarts des pays qui en 1960 étaient de revenu moyen le

⁴ Purchasing Power Parity o *Paridad de Poder Adquisitivo* (PPA).

sont toujours en 2009 ou sont revenus à l'état de faible revenu (Izvorski, 2011). Une poignée seulement est passée à la couche d'économie avancée dans les derniers 50 ans: quelques-uns d'Europe Occidentale, le Japon, la Corée du Sud, Singapour, Taiwan, Hong Kong, la Slovaquie, la Slovénie et la République Tchèque.

Si l'on analyse la situation chilienne, on peut observer les éléments qui caractérisent ce phénomène (Foxley 2012): décélération de la croissance par incapacité de maintenir des améliorations en compétitivité et productivité, **qualité médiocre de l'éducation et une lente transformation de la connaissance en idées innovatrices**, inégalité excessive, manque de protection des groupes vulnérables et incapacité des institutions à promouvoir la stabilité, la bonne qualité de gestion et la transparence, ainsi qu'une bonne qualité de décisions du système politique.

Cependant, la situation semble actuellement en réversion pour les indices de développement économique. En révisant les statistiques de développement du Chili, basées sur le dossier des comptes présenté par la Banque Central en 2018, on note la croissance du PIB qui en 2016 a atteint 1,7% et 1,3% en 2017, la contribution de la zone sud étant prédominante.

En 2018, l'économie au Chili a atteint une croissance de 3,6%, grâce aux chiffres positifs de l'industrie minière du cuivre, du commerce et des services personnels, accompagnés de la récupération de la construction et des services d'entreprises, qui ont rectifié la tendance à la baisse des années antérieures. Il faut souligner le développement constant, au cours de l'année, des résultats des services, l'influence de la construction et l'industrie minière en général, pendant le quatrième trimestre.

De là l'augmentation du PIB en 2018, encouragée par le développement généralisé de tous les secteurs, par exemple l'activité agricole-sylvicole qui a bénéficié de l'impulsion donnée par le secteur fruiticole, parvenant à une augmentation générale de 5,7%. De son côté, l'activité agricole s'est accrue avec les récoltes de légumes, tandis que l'élevage a vu sa plus grande production dans les volailles et le porc. La pêche a atteint une croissance de 5,2%, principalement avec la pêche extractive et l'aquiculture.

INDICATEURS SOCIAUX, UN NOUVEAU REGARD SUR L'ÉCONOMIE

- Les données analysées montrent que le Chili a fait de gros progrès dans le développement de son économie, mais en même temps il faut réfléchir et se demander quels éléments devraient être consolidés dans le pays pour qu'il devienne réellement développé, sachant que ce concept dépasse les secteurs financier et industriel et qu'il faut construire un scénario considérant les composants économiques et sociaux.
- Dans ce contexte, la globalisation, phénomène dominant de cette période historique, non seulement a transformé notre conception du monde, mais a également créé des sociétés complexes, construites sur des paradigmes marqués par les transformations politiques et économiques (Santos, M., & Silveira, M. L. 2018).
- La frontière du particulier s'est élargie, laissant place à l'universel, à l'intérêt général qui s'est confondu avec l'intérêt national et international, et ainsi sont apparus les Biens et intérêts publics globaux, à savoir : sécurité sociale, qualité des systèmes d'éducation, santé, protection sociale, employabilité, habitat, environnement, institutionnalité des marchés supranationaux, stabilité des gouvernements, entre autres, secteurs liés au bien-être et à la qualité de vie des citoyens qui ont modifié notre manière de considérer et de comprendre le rôle de l'économie (I Catalá, 2005).
- Ce paradigme du début des années 70, à l'initiative de la propre représentativité des organisations associatives et coopératives françaises, cherche à valider la conviction que l'économie, d'un point de vue social, doit apporter au développement durable, à la protection de l'environnement, aux progrès de l'être humain, au travail collaboratif, à la transformation des entreprises en entités sociales, au commerce juste, à la consommation responsable et à une économie d'intérêt commun (REAS, 2011).

L'économie d'intérêt commun, promue par des auteurs notables tels que Christian Felber, Frank Crüsemann, Ulrich Duchrow, Heino Falcke (2008), le prix Nobel Jean Tirole (2014), entre autres, utilise et complète **les principes et la vision anthropologique de l'homme de l'économie sociale**, élaborant une alternative au modèle économique actuel qui, d'après eux, ne considère pas les besoins réels de l'être humain (Calvo, V. & Díaz, R., 2016). Ils confirment donc l'essence, la mission et le sens profond de l'économie, depuis ses bases

et origines, revalorisant les idées de grands penseurs comme Aristote, qui soutenait que l'économie **devait être subordonnée à la valeur suprême de la justice**, manifestée dans la disposition des personnes à bâtir l'intérêt commun, c'est-à-dire que la justice est toujours relationnelle et s'exerce en vertu de soi-même et de son prochain (González, 2016).

Ainsi, l'économie sociale et solidaire est un modèle transversal favorisant et récompensant les initiatives contribuant au bien commun. De plus, **l'économie doit être au service des personnes**, lesquelles se trouvent, prioritairement, au-dessus du capital. Cela établit les bases d'une économie éthique et non idéologique, un système économique capable de représenter un développement réel et intégral, issu des personnes et pour les personnes, rendant digne leur condition humaine (Argandoña, A. Losada, C. & Torralba, F., 2015).

Il faut souligner que le fait que l'économie sociale repose sur la préoccupation pour l'intérêt commun, suscite des interprétations simplistes qui ne comprennent pas que derrière ce modèle se dresse un concept de personne et de société. C'est-à-dire qu'il s'agit d'une **nouvelle rationalité économique**, beaucoup plus développée et impliquant le dépassement des préjugés, parfois compatissants et parfois méprisants, selon lesquels cette économie n'est fait que par et pour les pauvres, ou simplement qu'elle préfère les pratiques particulières des classes moyennes. Sans ignorer, bien sûr, qu'elle possède de **solides composants idéologiques** qui défendent les principes de solidarité et de responsabilité partagée, cherchant l'équité, la justice sociale et la création d'espaces démocratiques de participation, d'adhésion volontaire de tous les membres sociaux (González, 2017).

Du point de vue du capitalisme du XXe siècle, l'économie d'intérêt commun reste un mécanisme atténuant, compensateur et palliatif, face aux différences et aux exclusions sociales que le capitalisme considère dangereuses, car les problèmes sociaux sont analysés depuis leur impact et résultat sur l'impulsion économique (Singer, P & Schiöchet, V., 2016).

L'économie d'intérêt commun apparaît comme une **troisième voie** qui vise à atteindre **un équilibre entre État et marché**, pour garantir les conditions y les ressources matérielles qui permettent de bien vivre (Coraggio, 2011). Cela implique une force d'innovation et une action collective, territoriale, sous une gestion participative et indépendante des pouvoirs publics, qui suppose la création d'une valeur partagée (Amariles, 2019).

A ce niveau, **l'État et le marché ne sont pas exclusifs** mais complémentaires, ils ont besoin l'un de l'autre ; le marché doit être régulé et l'État doit être compétent et obéir aussi aux stimulations. Ainsi, **le fonctionnement efficient du marché dépend d'un bon fonctionnement de l'État** (Tirole, 2017).

C'est là que surgit la nécessité de « **dépenser moins et mieux** », dans chaque contrat, car pénétrer dans le secteur public implique **taxer et hypothéquer l'État en moyenne pour 40 ans**. Cet impôt plus élevé qui s'incorpore et s'applique aux finances publiques avec effet à long terme a un effet secondaire sur le marché, haussant le prix des fonctions de production et rendant les entreprises moins compétitives au niveau national et global. (Tirole, 2017)

En conséquence, ce modèle s'interroge sur la **responsabilité sociale des chefs d'entreprises**, qui doivent permettre la participation des personnes pour que celles-ci puissent exercer l'économie **associative** qui transcende le monétaire et redéfinit le succès entrepreneurial, stimulant la force du marché pour le bien général (Galetto, M., García, A., & Ferreyra, R., 2016) (Gómez, B., & Martínez, R., 2016). Il encourage aussi la création d'autorités indépendantes, l'un des instruments permettant à la démocratie d'atténuer les excès de tensions électoralistes, sauvegardant les intérêts de l'État à long terme (Tirole, 2017). Il réactive les anciennes pratiques comme l'économie de quartier, la réciprocité et l'économie domestique qui créent et reproduisent le progrès social (Gaigler, 2015).

Dans cette analyse, il ne faut pas ignorer que les pratiques économiques mercantiles, qui visent à « transformer en marchandise tout ce qui bouge » (Piqué. Et al., 2017), ont aussi des effets sociaux car elles provoquent des interactions entre le travail, le public et le marché. Mesurables par des critères d'efficacité et l'atteinte d'objectifs quantitatifs, elles reflètent des valeurs comme la solidarité et la fraternité, entre autres. Cependant, cette relation est complexe car il existe **une tension constante entre les valeurs et les résultats quantiques** que l'on souhaite atteindre (Conill, 2016).

Le but intégrateur de l'économie sociale la pousse donc à dépasser la **brèche séparatiste existant entre solidarité et économie** et à donner plus d'importance à l'aspect social et local, renforçant l'action des groupes de travail collectifs autogestionnés pour diminuer l'impérialisme et la centralité de l'État (Puig, C., et. Al., 2016). Par conséquent, il faut renforcer un système considérant les **formes d'association collectives de production**, pour parvenir à une démocratisation de l'économie, une meilleure distribution et gestion

de la propriété et de là une transformation sociale (Díaz, M., Marcuello, C., Montreal, M., 2016).

Ce que nous venons de décrire conduit à un dépassement extrapolé de deux manières d'interpréter le rôle de l'économie, c'est-à-dire, les idées du socialisme qui a « asphyxié l'espace de la créativité individuelle et hypertrophié le collectif pour le fusionner avec l'étatique », et d'autre part l'« état de bien-être occidental » qui a « déplacé le social de l'économie au seul secteur de la redistribution de revenus ou des biens et services, le séparant des manières dont le sujet entre en relation dans le secteur de la production de biens et services qui sont conditionnés par les formes de propriété et gestion » (González, R., 2017, p. 11).

Ainsi, l'économie sociale et solidaire définit dans sa charte de principes (2011) six éléments constitutifs :

1. **L'équité**, qui repose sur **l'égalité de droit et opportunités** de toutes les personnes, se basant sur la justice et impliquant, plus que la simple homologation de statut, le développement par chaque individu de ses potentiels, indépendamment de leur origine sociale. Elle vise à être universellement accessible, considérant que le capital social requiert le capital humain (Montesinos, J. & Montesinos, M., 2014).

Dans la même optique, ce principe reconnaît les différences entre les personnes et encourage leur respect et dignification, l'accès à la culture, le droit à l'information et au progrès, privilégiant les communautés les plus vulnérables. Cela implique une valeur fondamentale, celle de la co-responsabilité.

2. **Le travail**, compris comme un outil de la nouvelle économie politique de la population de travailleurs qui encourage la gestion collective de la richesse sociale et mène à la création d'espaces communs d'organisation de la production, dépassant sa précarisation (Farah, I., & Vasapollo, L., 2011). Il s'agit donc d'une forme de participation de l'économie, du socioculturel et du politique souvent utilisé comme un instrument de déshumanisation.

Ce principe défend la **promotion de l'initiative et de la créativité**, comprise comme une plus-value collaborant à la construction d'un produit culturel (Zallo, R., 2016). Ainsi, le travail est une connexion avec les opportunités sociales. Il faut tenter d'atteindre l'équité dans les rémunérations et l'accès aux postes de responsabilité, à l'obtention de produits et ressources pour le

bien propre et de la communauté dans des conditions dignes de respect et validation, assurées par des décisions représentatives et démocratiques sur les formes de production (Romero, 2018).

3. **Durabilité de l'environnement** : ce principe fait prendre conscience du fait que l'écosystème n'a pas la capacité naturelle de reconstitution pour faire face à l'actuelle surexploitation de ressources et à la production de contaminants (Carabias, 2019). Il valorise le **milieu ambiant comme source de richesse**, affirmant qu'il faut évaluer toutes les actions pouvant l'affecter et tenter de réduire « l'empreinte écologique humaine » (Castillo, 2019). L'objectif est de **protéger la biodiversité et les ressources naturelles**, en encourageant leur utilisation rationnelle et la préservation écologique.
4. **Principe de coopération** : au milieu d'une société cataloguée par beaucoup comme individualiste et hautement compétitive, l'économie sociale et solidaire encourage un changement de style de vie par la **redistribution des marchés**. Ce qui suppose la création de réseaux d'échange de biens tangibles et intangibles comme les compétences et les espaces de coopération (Piñeiro, C., Padilla, R., & de Casadavante, J., 2017).

La collaboration se concrétise dans la promotion du travail commun, la création d'accords et l'élaboration d'actions collectives. Cela implique de socialiser l'information, partager et échanger les ressources, stimuler la prise de décisions communes et chercher de nouvelles stratégies d'organisation. Ces éléments favorisent l'entente sociale, la synergie et les accords entre les personnes et les institutions, reconnaissant toujours l'autonomie et l'individualité qui apportent une touche finale à chaque individu ou communauté (Mirada, P. & Romero, M., 2017).

5. **Principe de non-lucrativité** : l'objectif cardinal de ce type d'économie est le développement intégral, mais il doit aussi être **efficace, rentable et durable**, et ces paramètres serviront à évaluer les projets visant au **réinvestissement des bénéfices** et à la redistribution sociale des gains suite à leur répartition équitable. Ainsi, il rejette les entreprises qui se développent aux dépens de leurs travailleurs, sans créer de bien communautaire, et les institutions qui intensifient les bénéfices à court terme, sans considérer la durabilité (Ávila, R., & Campos, J. L., 2018).
6. **Engagement vis-à-vis du milieu** : il est destiné à créer un impact social favorisant le développement **local et communautaire**, et contrairement au progrès économique qui obéit à des « forces externes », il doit amplifier

le développement **endogène** et se centrer sur la qualité de vie des communautés (Guzmán, C., et al. 2016). Cela ne limite et ne réduit pas les alliances plus globales qui cherchent des solutions aux besoins de la communauté. De plus, ce principe exige une connaissance profonde du contexte avec lequel il faut collaborer.

Dans ce concept de « pays développés » convergent des éléments économiques y sociaux qui enrichissent l’analyse de cette catégorie. Comme le souligne l’ONU pour mettre en évidence la complexité de cette classification, le seul fait de considérer le facteur économique rend plus difficile la compréhension du problème. En accord avec cela, le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) crée l'**indice de développement humain** (IDH) qui considère trois éléments : les revenus, calculés à partir du PIB, l’éducation, selon les années de scolarité, et la santé, selon l’espérance de vie.

En plus de ces facteurs, l’IDH en considère d’autres qui sont liés à la **stabilité politique** d’une nation où l’Indicateur de gouvernance mondiale (IGM) créé par la Banque mondiale inclut des données sur la paix des citoyens, l’efficience gouvernementale, le respect des lois, la participation des citoyens, la représentation démocratique et les niveaux de corruption, entre autres. Dans ce contexte, si nous étudions la représentation gouvernementale du Chili, avec 43 sénateurs (155 députés), pour la comparer à celles des E.U. qui en a 100 (435 représentants), nous remarquons que pour une population 16 fois inférieure, le Congrès est excessivement représenté. On observe le même phénomène dans d’autres espaces du secteur public, par exemple la force armée : tandis qu’aux E.U. le haut commandement est composé de 850 généraux, dans notre pays il dispose de 105. Considérant le nombre total d’habitants, le Chili devrait réduire ce chiffre à 51.

Pour ce qui est du thème de l’équité, l’IDH mesure le développement intégral de l’être humain, l’égalité de genres et l’émancipation de la femme dans divers secteurs sociaux, de même que l’accès aux opportunités et les différences entre les classes sociales. On peut souligner ici que s’il est certain que le marché nous a permis d’atteindre une meilleure croissance et développement, l’inégalité, dans une dimension qui peut être quantifiée à géométrie variable, évaluée principalement par des indicateurs de salaire et richesse, la diminution n’a été que marginale dans les trente dernières années, selon l’indice de GINI⁵.

5 L’indice de Gini ou coefficient de Gini est une mesure économique servant à calculer l’inégalité des revenus entre les citoyens d’un territoire, en général d’un pays.

Il s'ajoute à cela le fait qu'en 2017 le Chili se trouvait pour cet indicateur en dernière place des pays de l'OCDE, donc le plus inégal de tous. Mais le point le plus délicat est qu'il maintient un système tributaire favorisant les plus riches et réduisant les possibilités de mobilité sociale, selon l'indicateur de GINI 0,50 avant redistribution et 0,47 après redistribution, alors que pour les E.U. ces chiffres sont de 0,51 et 0,39 respectivement.

D'autre part, si les pays développés ont atteint un haut indice d'**industrialisation**, reflété dans l'attribution d'une meilleure valeur ajoutée sur ses matières premières et ses ressources naturelles, et l'équilibre entre ses importations et exportations, il existe, dans la même mesure, une préoccupation croissante pour le développement **et pour l'environnement**, établissant des objectifs et des lois sur l'usage des énergies propres et la réduction des agents de production contaminants.

Si l'on analyse les éléments de développement mentionnés, on note qu'au Chili :

L'Éducation, élément clé pour le développement et la promotion non seulement de la société mais aussi des personnes, vu qu'elle permet d'acquérir les compétences nécessaires à la vie, elle apporte, pour le marché du travail, la possibilité d'obtenir un emploi et de meilleurs revenus ; entre autres bénéfices, l'OCDE espère que les personnes reçoivent approximativement **17 années de formation**, et indique que les chiliens peuvent atteindre **17,3 années** entre 5 et 39 ans. 65% des adultes entre 25 et 64 ans terminent l'enseignement moyen supérieur. Pour ce qui est de la qualité **de l'éducation**, évaluée selon un test standardisé PISA, il ressort que les étudiants atteignent en moyenne 487 points dans cette épreuve, avec une différence de deux points entre garçons et filles (487 et 485 points respectivement) ; en 2015, ce test mesurant les habiletés de lecture et mathématiques et les connaissances en sciences, est parvenu sur ce sujet à 443 points, résultats inférieurs aux pays de l'OCDE. Il faut souligner ici les mesures adoptées par le Chili pour améliorer ces indicateurs, comme par exemple renforcer l'éducation dans la petite enfance et à tous les âges, promouvoir les études de pédagogie, et freiner la sélection des étudiants par la loi d'inclusion et d'équité, entre autres.

Pour ce qui est du **travail**, reconnu comme l'une des principales sources de bénéfices économiques, l'OCDE indique que dans 67% de ses pays les personnes en âge de travailler (15-64 ans) ont un emploi rémunéré, et donc selon l'indicateur touchant les personnes ayant réalisé des études supérieures,

82 % ont un emploi rémunéré contre 57 % de celles n'ayant pas ce niveau d'études, tandis qu'au Chili 62 % de la population en âge de travailler a un emploi rémunéré et gagne en moyenne 28 434 USD. Par ailleurs, 59 % des femmes des pays de l'OCE ont un emploi, contre 75 % des hommes.

Pour ce qui est de **l'habitat**, il est identifié par l'OCDE comme une valeur consommant une bonne partie du budget familial, 21 % du salaire brut, tandis qu'au Chili 19 % lui est consacré, pour des logements qui offrent 90.6 % des services de base. Pour les améliorations, le Chili a mis en place une série de mesures qui vont des projets de rénovation urbaine à des politiques d'allocation de locations allant jusqu'à 200 000 pesos mensuels sur une période de cinq ans. Soulignons que, des 5 000 postulants, 82 % étaient des femmes.

Pour le thème de **l'environnement**, au Chili les indices de particules contaminantes sont supérieurs à ceux des autres pays de l'OCDE (16,0 et 13,9 respectivement), tandis que 69 % des habitants se déclarent satisfaits de la qualité de l'eau. Et depuis 2017 sont appliquées des politiques en ce sens et d'autres pour prévenir la détérioration de l'environnement.

La santé. Selon les données de l'OCDE l'espérance de vie des chiliens est de 79 ans, grâce à des politiques pour l'amélioration de la vie comme le programme BONO AUGE couvrant 80 maladies pathologiques et favorisant le traitement rapide des patients de haut risque. Mais cette catégorie est à 57 % conforme au système, chiffre beaucoup plus bas que le 69 % de l'OCDE.

ANALYSE TECHNIQUE

A partir des données indiquées, nous avons réalisé une analyse plus spécifique et profonde sur les ensembles de variables, par exemple les indicateurs de développement: croissance économique, qualité de l'éducation, service de santé publique, inégalité, institutionnalité démocratique, compétitivité et productivité, transfert des connaissances, absence de protection des groupes vulnérables⁶. Nous y avons ajouté la « Sécurité urbaine » pour deux raisons: l'écologie où se développe le point antérieur est déterminante et dans les 15 dernières années l'Amérique latine et les Caraïbes sont devenus le continent

⁶ L'étude se concentrera sur l'évaluation des pensions reçues par les retraités. Selon la CEPAL, en 2035, 18,8 % de la population sera en condition de « troisième âge »

le plus violent et dangereux du monde (PNUD, 2013), avec des conséquences qu'il faut mesurer.

L'étude et l'analyse ont pris en considération les 36 pays qui intègrent le groupe intergouvernemental connu aujourd'hui comme Organisation pour la Coopération et le Développement Économique (OECD, 2019). Ils sont tous engagés à établir des politiques améliorant le bien-être économique et social dans le monde et représentent ensemble plus de 80 % du PIB du monde ; ils ont un niveau de développement élevé. L'information provient de bases de données telles que la Banque Mondiale, depuis l'année 1960, époque à laquelle beaucoup de pays, comme le Chili, étaient encore sous-développés.

L'objectif de l'étude est d'observer et d'analyser dans quelle mesure se sont développés au Chili les indicateurs décrits comme composants essentiels de l'intérêt commun, en analogie avec les indices atteints par l'ensemble des pays de l'OCDE, et de déterminer quelles sont les brèches existantes entre les variables d'analyse.

Méthodologie

Les bases mathématiques de la méthode utilisée datent des années 30, et ce n'est que dans les années 60 qu'elle a adopté la structure géométrique actuelle et s'est convertie en technique d'exploration graphique multivariée, où se détachent les travaux de Fisher et Guttman.

Cette méthode résout le problème de la représentation géométrique des individus, objets ou sous-groupes d'une population donnée, selon un ensemble de variables observables X_1, X_2, \dots, X_n qui peuvent être quantitatives, qualitatives ou une combinaison des deux.

Matériaux et méthodes

Nous avons utilisé les *World Development Indicators* (WDI), principale compilation de la Banque Mondiale de données de développement comparables entre les pays, dans les secteurs de pauvreté et inégalité, population, milieu ambiant, économie, états et marchés, et connexions globales, ainsi que les bases de données de statistiques de l'OCDE. Les indicateurs (variables) mesurés par secteur apparaissent dans le tableau n°2.

Tableau 2. Dimensions et variables de l'étude

Dimensions	Variables étudiées
Habitat	HABITAT ABSOLU HYPOTHÈQUE LOYER AUTRES/INCONNUS QUINTIL INFÉRIEUR 40 % LOYER QUINTIL INFÉRIEUR 40 % HYPOTHÈQUE
Retraites	Plus de 65 ans avec moins de 50% du revenu moyen de la maison Revenus disponibles Personnes de 65 ans ou plus comparé au nombre de personnes en âge de travailler Personnes de 65 ans ou plus comparé à la dépense publique en pensions de vieillesse et prestations aux derniers vivants Age auquel une personne cesse de travailler. Partie du revenu net attendu que la pension obligatoire doit remplacer pour un travailleur qui gagne 50% du salaire moyen. Partie du revenu net attendu que la pension obligatoire doit remplacer pour un travailleur qui gagne un salaire moyen
Egalité Sociale	Dépense sociale publique Dépense sociale nette totale Revenus fiscaux totaux, PIB,% Impôts sur les revenus et les gains, PIB,% Contributions à la sécurité sociale, PIB,% Impôts sur la propriété, PIB,%
Pouvoirs de l'État	Niveau moyen de divulgation des 3 succursales et disponibilité publique des intérêts privés Branche législative Pouvoir judiciaire Branche exécutive de l'État
Bénéfices Sociaux	Bénéficiaires d'assurance et assistance pour chômage Tendances de la population sans emploi de l'OIT Tendances dans le nombre de personnes pauvres en âge de travailler Bénéficiaires de pensions pour incapacité Tendances dans la population en âge de travailler Bénéficiaires de pensions de vieillesse, derniers vivants et retraites anticipées Tendances dans la population en âge d'être à la retraite (65+).
Santé	DEPENSE TOTALE EN SANTE PROPORTION SORTANT DU BUDGET DE LA PERSONNE ESPERANCE DE VIE PROFESSIONNELS PER CAPITA LITS PER CAPITA
Éducation	Niveau minimum de compétences (ES) Abandon scolaire (ES) Années obligatoires d'éducation Participation en éducation organisée Participation d'adultes en éducation Adultes avec compétences minimum (CL y M) Etudiants avec ordinateur

Méthodes Biplot

L'analyse multivariée par des représentations graphiques est une suggestion de Gabriel (1971) ; il s'agit d'une représentation de plus de deux variables de diagrammes de dispersion. Les rangées des matrices qui se créent sont représentées en points, les colonnes en vecteurs. Dans ce travail, les données apparaissent dans plusieurs matrices, où les files sont les pays de l'OCDE, selon un secteur spécifique, et les colonnes les indicateurs qui expliquent les secteurs analysés. Un Biplot permet de tracer la rangée i des matrices de données avec les marqueurs p_i et la colonne j avec les vecteurs l_j , de sorte que lorsqu'on projette le point p_i sur le vecteur l_j cette projection coïncide avec la valeur de ce pays dans cet indicateur, c'est-à-dire, une représentation géométrique du produit mesuré.

Ces représentations ont un grand intérêt pratique car chaque point des rangées peut se projeter vers toutes les variables colonnes, permettant de localiser la position de celles-ci dans chaque variable indicateur et la formation de clusters créant des groupes par pays dans les secteurs analysés.

Dans cette étude, nous utilisons comme représentation de Biplot celle suggérée par Galindo (1986), HJ- Biplot, car elle permet aux deux marqueurs (rangées et colonnes) d'apparaître plus clairement dans une même référence. Cette méthode est interprétée grâce à des règles employées par d'autre techniques, comme l'analyse de correspondance factorielle et les Biplot classiques.

Vu que notre étude vise seulement à positionner le Chili dans certains secteurs, il faut pour les conclusions considérer les règles suivantes, propres aux visualisations du HJ- Biplot:

- 1) Les longitudes des vecteurs s'approchent de la déviation typique des indicateurs étudiés.
- 2) Les cosinus entre les vecteurs s'approchent des corrélations entre les indicateurs, comme les cosinus entre vecteurs et les axes des corrélations entre les deux.
- 3) L'ordre des projections orthogonales des rangées (pays OCDE), considère l'ordre des éléments dans ce vecteur.
- 4) La distance des marqueurs rangées reflète les similitudes des individus étudiés.

L'analyse est faite avec le programme MultBiplot développé dans des environnements de matrices MATLAB et créé par Vicente-Villardón (2010).

Chaque dimension a été analysée à partir des considérations suivantes :

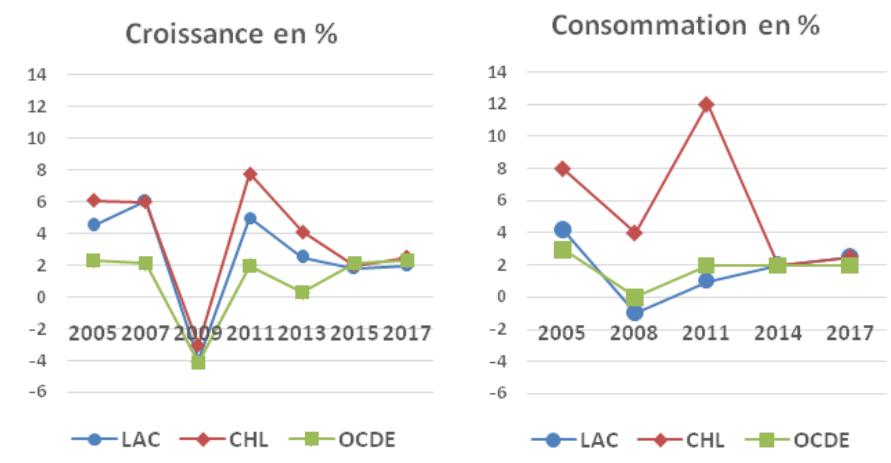
- Les centres sont figurés avec des qualités de représentation ≥ 400 points, par conséquents certains pays ou indicateurs de variables n'apparaissent pas.
- L'analyse HJ- Biplot considère les contributions de rangées et colonnes pour assurer des représentations correctes des vecteurs et individus dans les axes.
- L'analyse du cluster a été réalisée en « ward », pour assurer la qualité maximum du modèle.
- L'étude conjointe des coordonnées assure la qualité des interprétations d'analyse des clusters réunis.

Résultats

Avant de réaliser l'analyse multivariée HJ- Biplot ont été observés certains des indicateurs considérés dans l'étude et qui enrichissent les résultats des méthodes utilisées.

1) **Croissance et consommation** stagnantes, bien que présentant les mêmes tendances que les pays de l'OCDE et supérieures aux pays du secteur (LAC). Le système bancaire se maintient stable par rapport à l'OCDE, vu que les indicateurs de relation de prêts échus sur les prêts bruts et ceux de rendement des fonds propres soient similaires aux moyennes de l'OCDE.

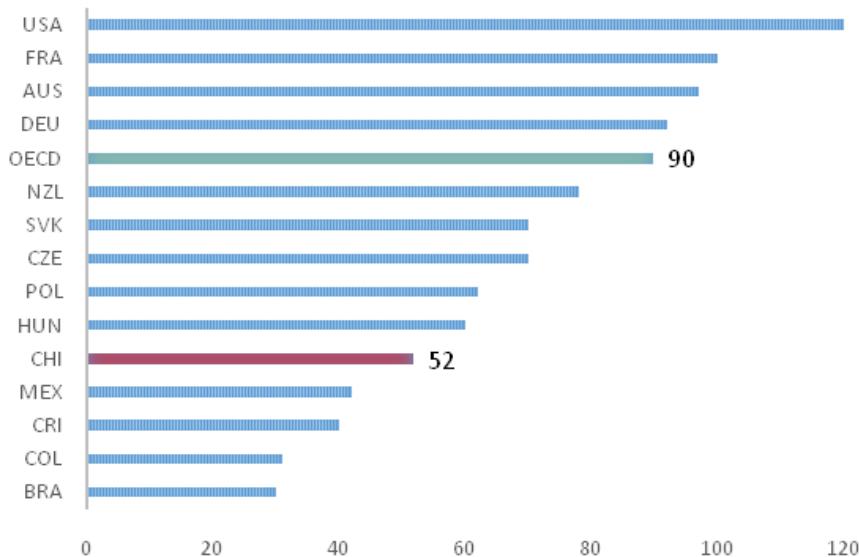
Graphique 1. Croissance, % et Consommation



Source : élaboration propre, à partir des données de la Banque mondiale.

2) **La productivité**, bien que supérieure aux pays du secteur, est encore loin des pays de l'OCDE

Graphique 2. Productivité, (1 000 usd par employé)



Source : élaboration propre, à partir des données de la Banque mondiale.

3) **Les réserves de cuivre du pays** représentent 29 % du monde –en 2016 le Chili fut le principal producteur mondial (37 %)–, mais elles apportent seulement 3 % à l'emploi. Ces dernières années, les revenus de l'État ont été touchés par la baisse du prix du métal.

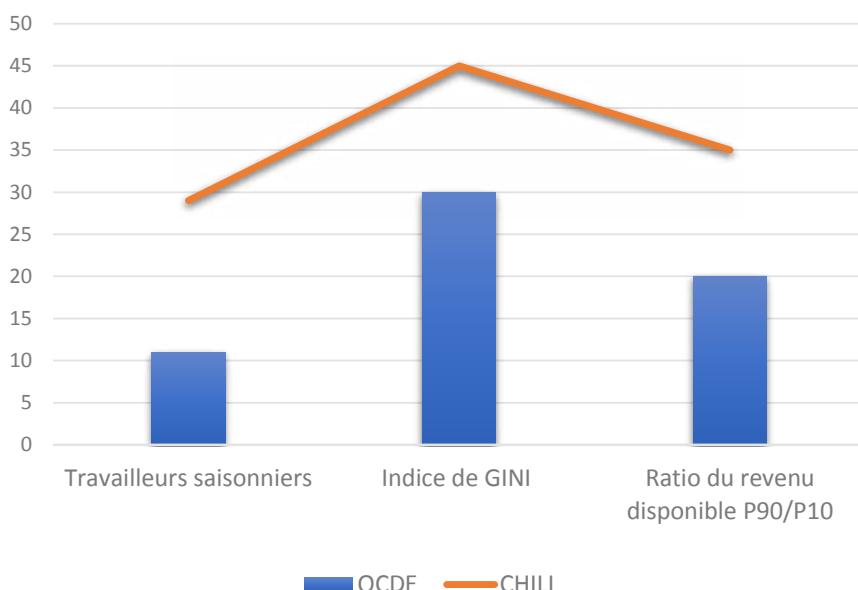
Tableau 3. Indicateurs du cuivre

Indicateurs	2010-2016	2016
Valeur ajoutée brute de l'exploitation minière (% du PIB aux prix constants)	11	10,3
dont la valeur ajoutée brute du cuivre	9,8	9,2
Emplois dans le secteur de l'exploitation minière	2,9	2,5
Exportations minières	56,6	50,9
Revenus venant du cuivre	11,4	1,7
de sociétés publiques	6,1	1,7
d'entreprises privées	5,3	0

Source : Banque Centrale du Chili.

4) **Le PIB per capita** courant (OCDE 100) a nettement évolué, de 38 en 1995 à 54 en 2016, dépassant de 10 points les principaux pays du secteur. Cependant, les indicateurs tendant à l'égalité sont encore loin des pays de l'OCDE. La pauvreté a nettement diminué, mais elle est encore loin de la moyenne de l'OCDE (11 contre 16); les différences majeures s'observent dans les groupes extrêmes, enfants et adultes de plus de 65. Les indices de pauvreté sont les meilleurs des pays du secteur.

Graphique 3. Indicateurs d'inégalité



Source : élaboration propre.

5) **La détérioration de la situation fiscale**, liée à la baisse du prix du cuivre, avec une augmentation de 10 % de la dette brute.

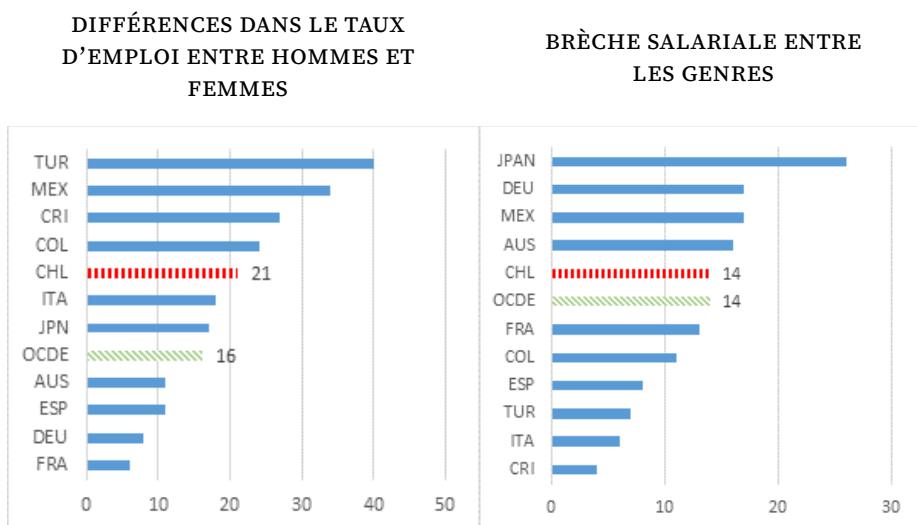
Tableau 4. Situation fiscale

Indicateurs	2003	2007	2011	2013	2014	2015	2017
Revenus totaux	20.2	25.5	22.6	20.9	20.6	21.2	21.1
Revenus du cuivre	1.0	8.1	4.1	2.1	1.9	1.3	0.4
Dépenses totales	20.7	17.7	21.3	21.5	22.2	23.3	23.8
Dépenses sociales			11.6	12.3	12.6	13.3	13.9
Autres dépenses publiques			5.1	5.0	5.2	5.2	5.2
Investissement public	3.2	3.1	4.1	3.6	3.8	4.2	4.0
Bilan fiscal effectif	-0.4	7.8	1.3	-0.6	-1.6	-2.1	-2.7
Dette brute	12.7	3.9	11.1	12.7	14.9	17.4	21.3
Dette nette	6.6	-12.9	-8.6	-5.6	-4.3	-3.5	1.0

Source : élaboration propre.

Les opportunités ont progressé pour les femmes, bien que la différence entre les taux d'emploi par genre soit de 20 %.

Graphique 4. Indicateurs d'égalité de genre



Source : élaboration propre.

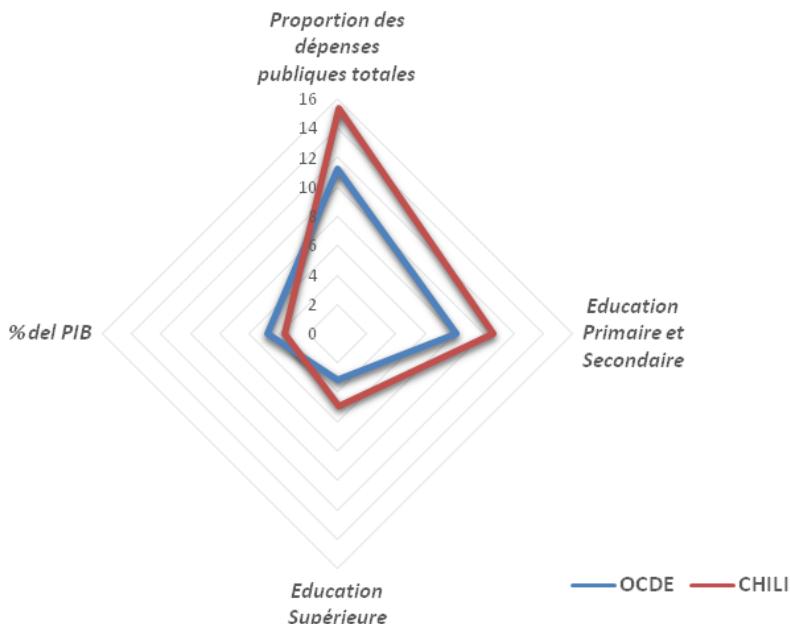
6) **L'éducation** comme on le sait est une politique qui augmente directement la productivité et l'équité. Le système éducatif chilien a réalisé des progrès importants, qui se notent dans l'amélioration de la couverture et des résultats, mais il reste beaucoup à faire pour la qualité et l'égalité.

Tableau 5. Indicateurs d'éducation

Indicateurs d'éducation	OCDE	CHILI
Éducation secondaire supérieure % (25 à 34 ans)	42	52
Éducation secondaire supérieure % (55 à 64 ans)	42	28
Études supérieures terminées % (25 à 34 ans)	42	28
Études supérieures terminées % (55 à 64 ans)	27	15
Résultats PISA	440	490
Résultats PISA par variation socioéconomique	13	17
% d'étudiants techniques dans le I décile		38
% d'étudiants techniques dans le X décile		3
Score en raisonnement mathématique des diplômés en éducation et formation professionnelle de niveau supérieur	270	230

Source : élaboration propre.

7) **Le financement de l'éducation** au Chili représente 3,4 % du PIB, se plaçant parmi les trois pays de l'OCDE dépensant le plus en éducation supérieure.

Graphique 5. Indicateurs de financement en Éducation

Source : élaboration propre.

Il s'ajoute à cela la couverture importante des quintiles les plus pauvres dans l'éducation supérieure, et la plus grande différence de revenus entre travailleurs avec licence ou études courtes parmi les pays de l'OCDE.

Tableau 6. Couverture par quintiles dans l'éducation supérieure en Amérique latine 2015

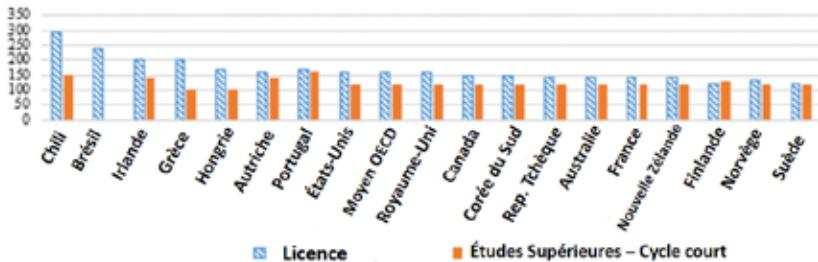
Pays	Quintile 1	Quintile 2	Quintile 3	Quintile 4	Quintile 5	Total
Chili	27,4	31,6	35,8	43,1	62,7	38,4
Pérou	15,9	27,8	35,2	43,5	62,5	36,9
Argentine	19,1	24,3	29,6	35,7	54,1	29,8
Venezuela	16,9	18,6	21,6	33,4	52,8	29,1
Colombie	10,2	13,4	23,0	31,1	58,0	26,2
Mexique	17,8	15,0	14,5	26,7	44,7	23,8
Uruguay	3,9	11,3	18,7	31,3	54,7	20,9
Brésil	5,0	7,8	14,2	23,6	48,1	18,2

Source : Banque Mondiale, « Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean », juin 2015.

Graphique 6. Revenu moyen des travailleurs entre 25 et 64 ans.

Score 100 : Revenu avec les études de secondaire complet

Revenu relatif des travailleurs de 25 à 64 ans
Score 100 : Revenu avec les études de secondaire complet



Légende

*100 = Revenu diplômé fin d'éducation secondaire

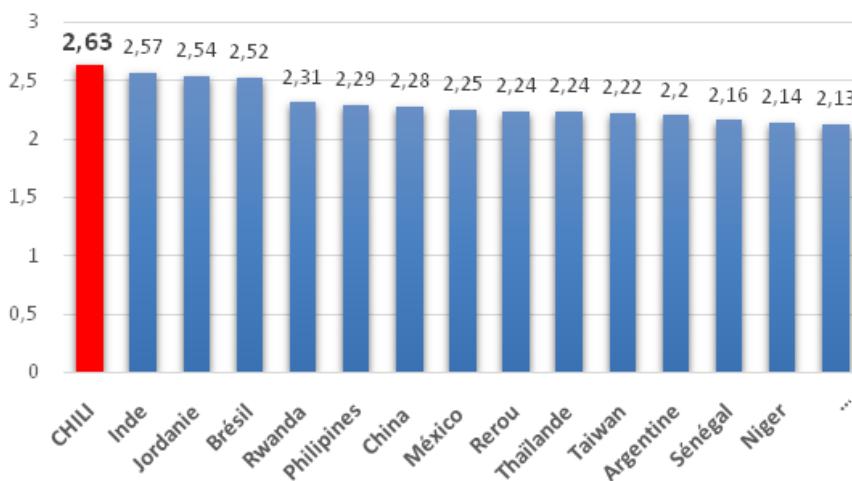
* en bleu, rayé : Diplôme de licence

* en orange, plein : Études Supérieures – Cycle court

Source : *Elaboration individuelle avec données de l'OCDE, Education at a Glance 2017.*

- 8) Pour ce qui est de l'utilisation **des énergies renouvelables**, le Chili se place au premier rang des pays en développement, selon une étude de Climatescope (2018), qui considère des indicateurs tels que l'électricité à base de combustibles fossiles, l'investissement en énergie propre et les politiques pour réduire les émissions contaminantes.

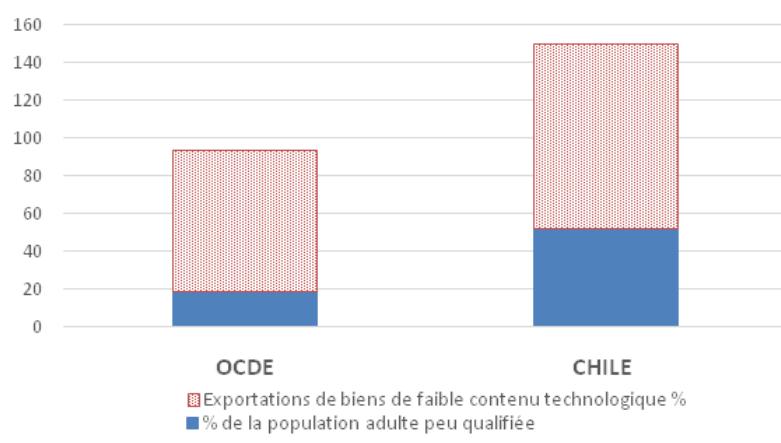
Graphique 7. Indicateurs d'énergie et environnement



Source : *Climatescope*.

9) Divers indicateurs sur **l'apport de l'éducation supérieure à la population** révèlent le besoin de politiques de formation des travailleurs et l'analyse des programmes de formation des universités.

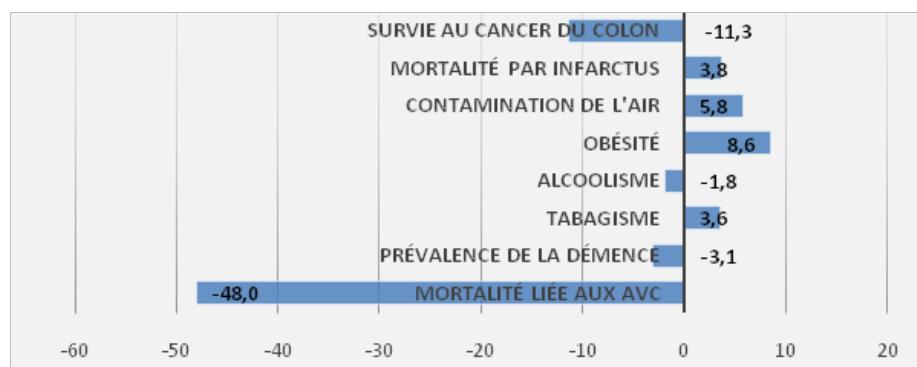
Graphique 8. Indicateurs d'apports éducatifs



Source : élaboration propre.

10) Certains indicateurs dans l'un des secteurs de plus haute nécessité, **la santé**, montrent les premiers éléments importants qui distinguent le Chili des pays de l'OCDE et qui, analysés, indiquent que le Chili doit investir davantage dans ce secteur que les autres pays étudiés et que les différences dans tous les indicateurs sont en position défavorable.

Graphique 9. Indicateurs de santé



Source : élaboration propre.

Analyse HJ-Biplot

L'analyse multivariée évalue chacun des secteurs décrits dans la bibliographie et apporte les études dérivées de la méthodologie. Il faut souligner que l'analyse détaillée de l'inertie et des contributions des variables n'est expliquée que pour la dimension **Logement**. De plus, vu que l'intérêt de l'étude est de situer le Chili dans son cluster pour chercher ses similitudes et différences avec d'autres groupes, les indicateurs et leurs valeurs ne sont pas détaillés car ces procédures se trouvent dans les bibliographies de l'OCDE et de la Banque Mondiale et ne sont pas pertinents pour cette étude.

Dimension Logement

L'inertie accumulée des deux premiers axes (73,31 %) suffit pour définir la situation de l'habitat dans les pays analysés, et chercher similitudes et différences dans les sept clusters représentés.

Tableau 7. Inertie du modèle

Axes	INERCIA	
	Variance expliquée	Variance accumulée
1	52,12	52,12
2	21,19	73,31
3	11,31	84,62
4	8,74	93,36
5	6,15	99,51
6	0,47	99,98

Source : élaboration propre.

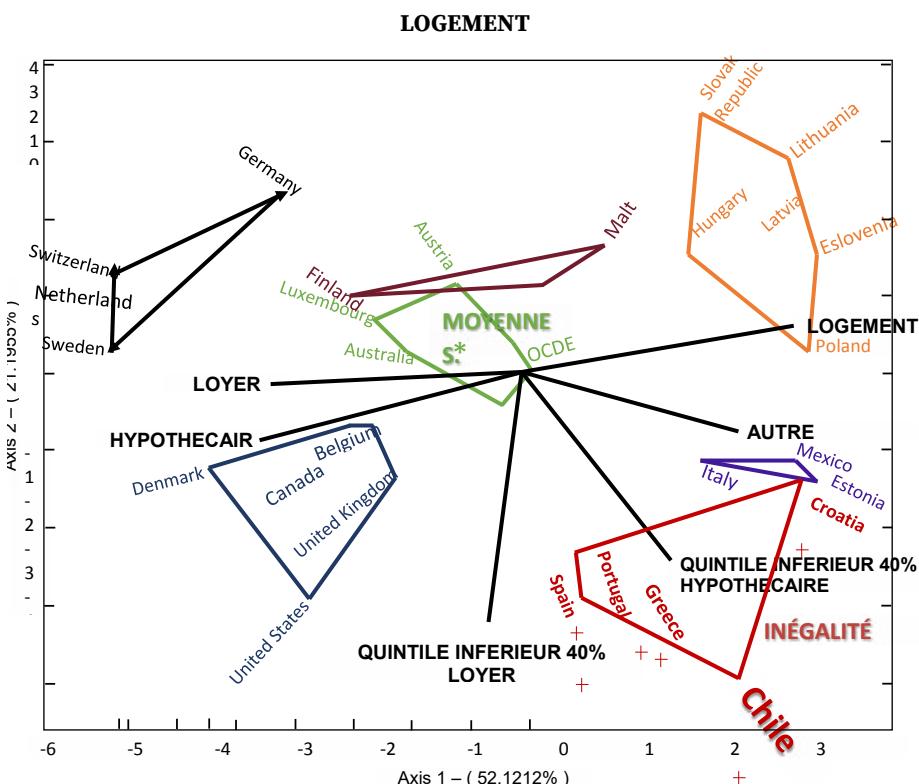
Si l'on observe les apports du facteur pour les vecteurs, on note que toutes les variables sont interprétées dans les plans factoriels 1 et 2, ce qui confirme que les interprétations résultant des analyses HJ-Biplot et l'analyse du cluster sont celles qui sont indiquées.

Tableau 8. Contribution du facteur à l'élément colonnes

Variables	Eje 1	Eje 2	Eje 3	Eje 1+ eje 2
Logement Absolu	874	29	54	903
Hypotheque	739	52	0	791
Loyers	714	1	119	715
Autres/Inconnus	535	39	111	574
Quintile Inferieur 40 % Loyer	10	743	207	753
Quintile Inferieur 40 % Hypotheque	256	407	187	663

Source : élaboration propre.

Dans le graphique factoriel les indicateurs de la dimension **Logement** sont représentés comme vecteurs et les pays comme points, les couleurs varient selon les clusters obtenus, le vert étant toujours la moyenne de l'OCDE et le rouge celui incluant le Chili.

Graphique 10. Représentation factorielle du HJ- Biplot et Cluster de l'axe 1-2

Source : élaboration propre.

Les indicateurs de la dimension **Logement**, représentés à travers des vecteurs, commencent à révéler les éléments expliquant l'économie d'intérêt commun. D'abord, ils indiquent qu'il existe un rapport direct entre les variables **loyer** et **hypothèque**, **logement absolu** et **autres formes de logement**. Ces quatre variables, surtout les deux premières, sont celles qui expliquent le mieux les centres de l'axe 1. De plus, on remarque une très forte relation inverse entre **logement absolu** et **hypothèque**. Quant à l'axe 2, la variable qui le représente le mieux est celle de 40 % du quintile inférieur - de ses dépenses, l'individu doit consacrer 40 % en loyer, et donc celle qui discrimine le plus (pays en étude).

L'analyse antérieure conduit à une première conclusion importante : les pays situés dans le quadrant IV du graphique factoriel sont ceux avec le plus grand nombre de pourcentages de personnes pauvres dépensant 40 % de leurs revenus en loyer ou hypothèque. Dans ce quadrant se trouve le cluster de plus grande inégalité, où est situé le Chili. Dans le premier et le second quadrant se trouvent les pays de plus haut pourcentage de personnes avec logement propre (quadrant I) ou loyers (quadrant II), et leurs habitants les plus humbles dépensent moins dans ce secteur. Donc, les pays de plus grande injustice sociale, où se distinguent les ex-nations socialistes d'Europe, situées en majorité dans le quadrant I, c'est-à-dire, avec de grands pourcentages de la population ayant des logements propres. Les pays proches de la moyenne OCDE se trouvent dans le centre de la représentation et les pays du quadrant III ont de hauts pourcentages de population en hypothèque.

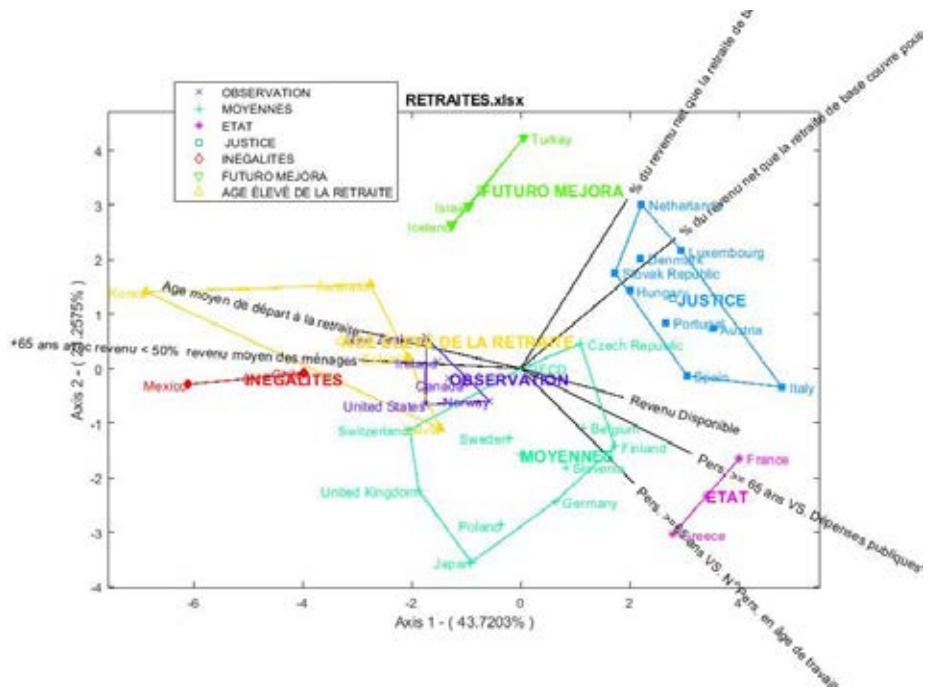
A partir des coordonnées Biplot ont été calculés les clusters (méthode K-means, distance euclidienne) où l'on observe que les pays forment des conglomérats en fonction de leur comportement dans les variables représentatives de chaque axe. Il faut signaler que les clusters du centre ne sont pas bien développés dans cette analyse, car ils sont proches de toutes les moyennes des indicateurs de la variable. Tous les autres sont au-dessus du 78 % de la variance.

Dimension Retraites

L'inertie accumulée des deux premiers axes est suffisante (70 %) pour caractériser la situation des pensions dans les pays analysés, et pour chercher des similitudes et différences dans les sept clusters représentés. Dans le graphique factoriel les indicateurs de la dimension **Retraites** sont représentés comme vecteurs et les pays comme points, et les couleurs varient selon les clusters obtenus. Si l'on observe les contributions du facteur à l'élément pour les vecteurs, on voit que seul l'indicateur **revenus disponibles** n'est pas

interprété dans les plans factoriels 1 et 2, soulignant que les interprétations résultant des analyses HJ-Biplot et l'analyse du cluster sont celles qui sont indiqués.

Graphique 11. Représentation factorielle du HJ- Biplot et Cluster de l'axe 1-2



Source : élaboration propre.

Les indicateurs de la dimension, représentés à travers des vecteurs, apportent une autre dimension à l'observation des éléments expliquant l'économie de l'intérêt commun. D'abord, ils indiquent qu'il existe une relation directe entre les variables âge de la personne cessant de travailler et **personnes de plus de 65 ans avec moins de 50 % du revenu familial**. Ces variables sont celles qui expliquent le mieux les centres de l'axe 1. Quant à l'axe 2 il n'est représenté par aucun des indicateurs, et il existe des rapports directs entre les deux variables liées aux revenus nets futurs des systèmes de retraites et entre les deux variables mesurant les proportions de personnes de 65 ans ou plus avec le total de la population et les dépenses publiques.

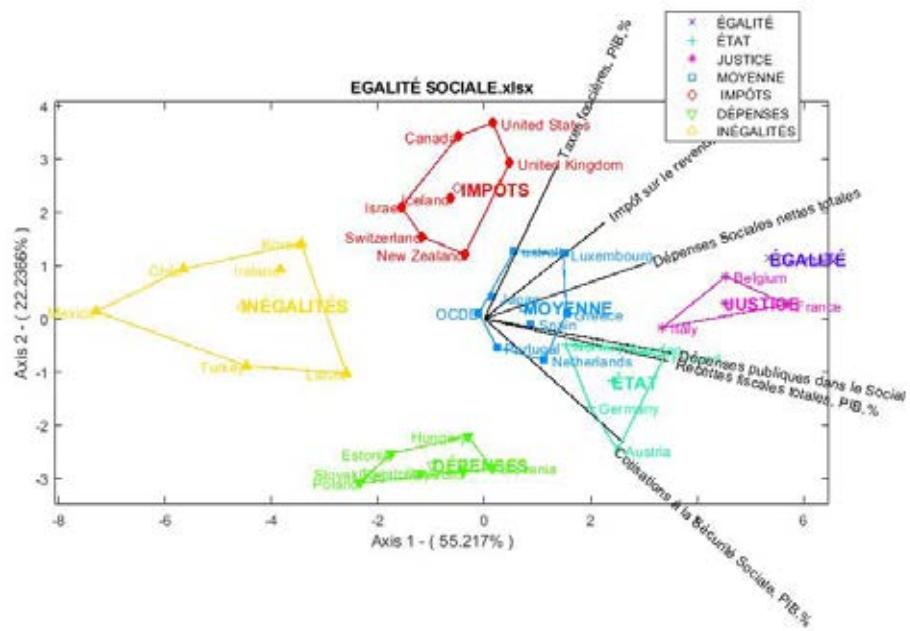
L'analyse antérieure montre que les pays situés dans la partie gauche de la représentation factorielle sont ceux où il y a le plus de personnes de plus de 65 ans avec des revenus inférieurs à 50% des revenus moyens du foyer, et où la moyenne d'âge de retraite est majeure. Pour les pays du quadrant III la situation est plus préoccupante, elle ne se corrige pas avec les systèmes de retraites actuels, constatation qui résulte de l'analyse des variables portant sur ce que l'on peut espérer des retraites à l'avenir. Pour cette raison, les pays du quadrant III présentent les conditions de plus grande inégalité, représentés dans le cluster où se trouve le Chili.

On peut observer aussi qu'à la droite de la représentation se trouvent les pays ayant les espérances de retraites les plus élevées considérant leurs systèmes actuels, différenciés par les quadrants I et IV à partir de la quantité de personnes de plus de 65 ans. C'est là que se trouvent les pays de meilleur niveau de justice sociale dans le cas des retraites. Les pays proches de la moyenne de l'OCDE se trouvent au centre.

Les clusters sont tous bien expliqués au-dessus des 78 % de la variance, sauf ceux qui se trouvent séparés de la représentation de l'axe 2 au centre du graphique (c'est là que se trouvent Israël et l'Australie).

Dimension Inégalité sociale

L'inertie accumulée des deux premiers axes est suffisante (78 %) pour caractériser la situation d'égalité sociale dans les pays analysés, et pour chercher des similitudes et différences dans les sept clusters représentés. Dans le graphique factoriel, les indicateurs de la dimension sont représentés comme vecteurs et les pays comme points, et les couleurs varient selon les clusters obtenus. Si l'on observe les contributions du facteur à l'élément pour les vecteurs, on voit que toutes les variables sont interprétées dans les plans factoriels 1 et 2, soulignant que les interprétations résultant des analyses HJ-Biplot et l'analyse du cluster sont ceux qui sont indiqués.

Graphique 12. Représentation factorielle du HJ- Biplot et Cluster de l'axe 1-2

Source : élaboration propre.

Les indicateurs de la dimension, représentés à travers des vecteurs, conduisent à une autre affirmation importante pour l'explication des éléments qui contribuent à l'économie de l'intérêt commun. D'abord, ils indiquent qu'il existe un rapport direct entre les variables **dépenses sociales publiques** et **revenus fiscaux**, mesurées à partir du PIB, qui en plus des **dépenses sociales nettes** sont les mieux représentées par les centres de l'axe 1. Quant à l'axe 2, il est représenté par la variable **impôt à la propriété** qui est en rapport direct avec la variable **impôt sur les utilités et gains**, et finalement il n'y a pas de relation entre les variables **impôts sur la propriété** et **contributions à la sécurité sociale**.

De l'analyse antérieure ressort que les pays situés sur la gauche de la représentation factorielle sont ceux où existent le moins de dépenses sociales quant au PIB. Pour cette raison les pays dans cette situation sont ceux de plus grande inégalité, représentés dans le cluster où se trouve le Chili. Cette déduction concorde avec ce qui ressort des dimensions antérieures.

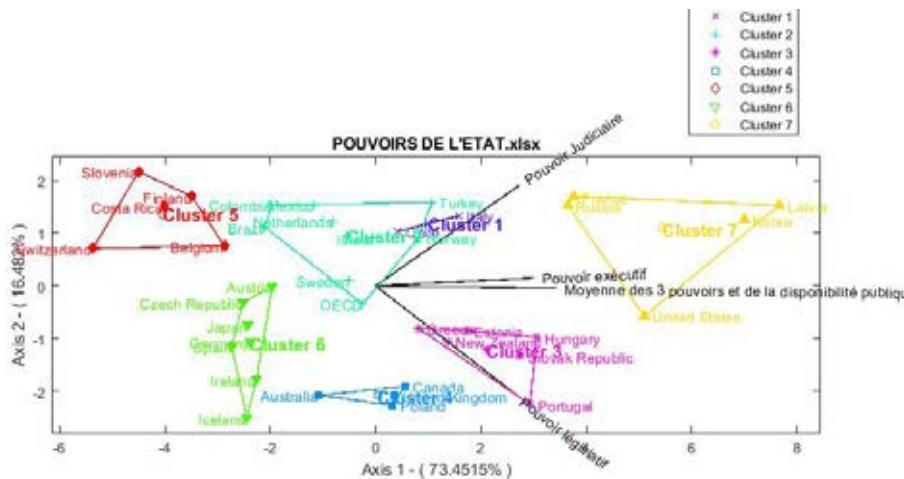
On observe de plus qu'à droite de la représentation se trouvent les pays de plus hautes dépenses sociales quant au PIB, différenciés par les quadrants I et

IV considérant leurs types d'impôts. Dans cette représentation se trouvent les pays de meilleure justice sociale. Les pays proches de la moyenne de l'OCDE, comme dans les autres dimensions, se trouvent au centre de la représentation. De plus, les pays de l'ex-secteur socialiste européen forment leur propre cluster, caractérisé par de faibles impôts, ce qui concorde avec la dimension du **Logement**. Les clusters sont tous logiquement au-dessus de 70 % de la variance.

Dimension Pouvoirs de l'état

L'inertie accumulée des deux premiers axes est tout-à-fait suffisante (90 %) pour caractériser la situation de la dimension dans les pays analysés et chercher des similitudes et différences dans les sept clusters représentés. Dans le graphique factoriel les indicateurs de la dimension sont représentés comme vecteurs et les pays comme points, les couleurs varient selon les clusters obtenus. Si l'on observe les contributions du facteur à l'élément pour les vecteurs, on note que toutes les variables sont interprétées sur les plans factoriels 1 et 2, ce qui valide que les interprétations résultant des analyses HJ-Biplot et l'analyse du cluster sont ceux indiqués.

Graphique 13. Représentation factorielle du HJ- Biplot et Cluster de l'axe 1-2



Source : élaboration propre.

Les indicateurs de la dimension, représentés à travers des vecteurs, apportent davantage à l'explication des éléments qui contribuent à l'économie d'intérêt commun ; la représentation de cette dimension indique qu'il existe une forte relation directe entre les variables **branches exécutives de l'État** et **moyenne**

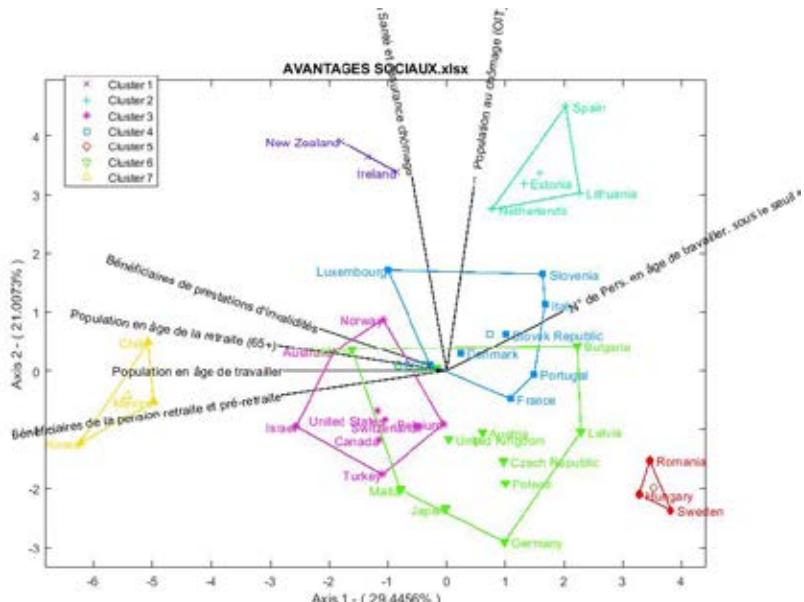
des trois pouvoirs de l'État, qui représentent le mieux les centres de l'axe 1, et finalement il n'y a pas de relation entre les variables **pouvoir judiciaire** et **branche législative**, comme on pouvait s'y attendre.

Bien qu'il soit difficile de réaliser une interprétation claire, on aboutit à certaines constatations. La première est qu'à gauche de la représentation factorielle se trouvent les pays où existe une moindre ponctuation des indicateurs des pouvoirs de l'État, dans la partie supérieure ceux de forte ponctuation dans le pouvoir judiciaire, et dans la partie inférieure ceux de forte ponctuation dans la branche législative. Le Chili se trouve dans la moyenne des pays de l'OCDE, de là sa situation centrale dans la représentation. Les clusters, sauf là où se trouve le Chili, sont bien sûr au-dessus du 80 % de la variance.

Dimension Bénéfices sociaux

L'inertie accumulée des deux premiers axes est insuffisante (50 %) pour caractériser la situation représentée. Si l'on observe les contributions du facteur à l'élément pour les vecteurs, on note que toutes les variables sont interprétées dans les plans factoriels 1 et 2, on ne peut obtenir que quelques considérations de celles-ci, mais qui ne viennent pas de l'analyse Biplot réalisée.

Graphique 14. Représentation factorielle du HJ- Biplot et Cluster de l'axe 1-2



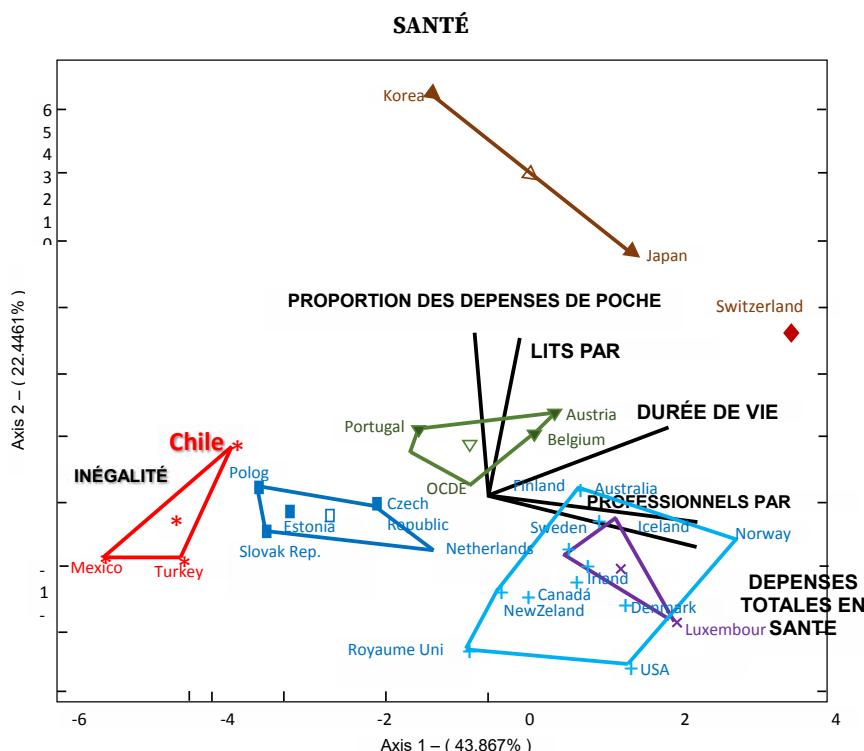
Source : élaboration propre.

Dans les conditions de viabilité de l'analyse de cette dimension, il est bon de ne pas considérer le fait que le cluster où se trouve le Chili coïncide avec les pays de pire justice sociale dans les dimensions antérieures. De plus, il y a beaucoup de bénéficiaires de l'État faiblement représentés, par exemple pour l'incapacité, mais peu dans le secteur d'assurance chômage.

Dimension Santé

L'inertie accumulée des deux premiers axes est suffisante (68 %) pour caractériser la situation de la dimension **Santé** dans les pays et indicateurs analysés et chercher des similitudes et différences dans les sept clusters représentés. Dans le graphique factoriel, les indicateurs de la dimension sont représentés comme vecteurs et les pays comme points, les couleurs varient selon les clusters obtenus. Si l'on observe les contributions du facteur à l'élément pour les vecteurs, on note que toutes les variables sont interprétées dans les plans factoriels 1 et 2, ce qui confirme que les interprétations résultant des analyses HJ-Biplot et l'analyse du cluster sont celles indiquées.

Graphique 15. Représentation factorielle du HJ- Biplot et Cluster de l'axe 1-2



Source : élaboration propre.

Les indicateurs de la dimension représentés à travers des vecteurs apportent une information pertinente, car la santé est l'une des dimensions les plus importantes pour expliquer les éléments qui contribuent à l'économie d'intérêt commun. Si l'on observe la représentation de la dimension, on note une relation directe entre les variables **professionnels per capita** et **dépenses totales** ; de plus, elles sont avec l'indicateur **espérance de vie** les variables qui représentent le mieux les centres de l'axe 1. Quant à l'axe 2 représenté par les variables **lits per capita** et **proportion des dépenses personnelles**, directement liées entre elles, il n'y a pas de relation entre les groupes de variables qui représentent les deux axes.

De l'analyse antérieure ressort que les pays situés à gauche de la représentation factorielle sont ceux où se réalise le moins de dépenses totales en santé. Par conséquent, les pays dans cette situation sont ceux ayant le plus d'inégalités, et ils sont représentés dans le cluster où se trouve le Chili. Ajoutons que le Chili est le pays des plus importantes dépenses personnelles et du plus bas niveau de professionnels per capita.

Par ailleurs, on observe qu'à droite de la représentation se trouvent les pays réalisant le plus de dépenses pour la santé et ayant le plus de professionnels per capita, différenciés par les quadrants I et IV pour les dépenses personnelles. Dans cette représentation se trouvent les pays de plus grande justice sociale. Les pays proches de la moyenne OCDE, comme dans les autres dimensions, se situent au centre de la représentation. Les clusters sont tous logiquement au-dessus du 70 % de la variance, sauf les clusters 1 et 6, qui sont au centre de la représentation, mais éloignés de l'axe 1.

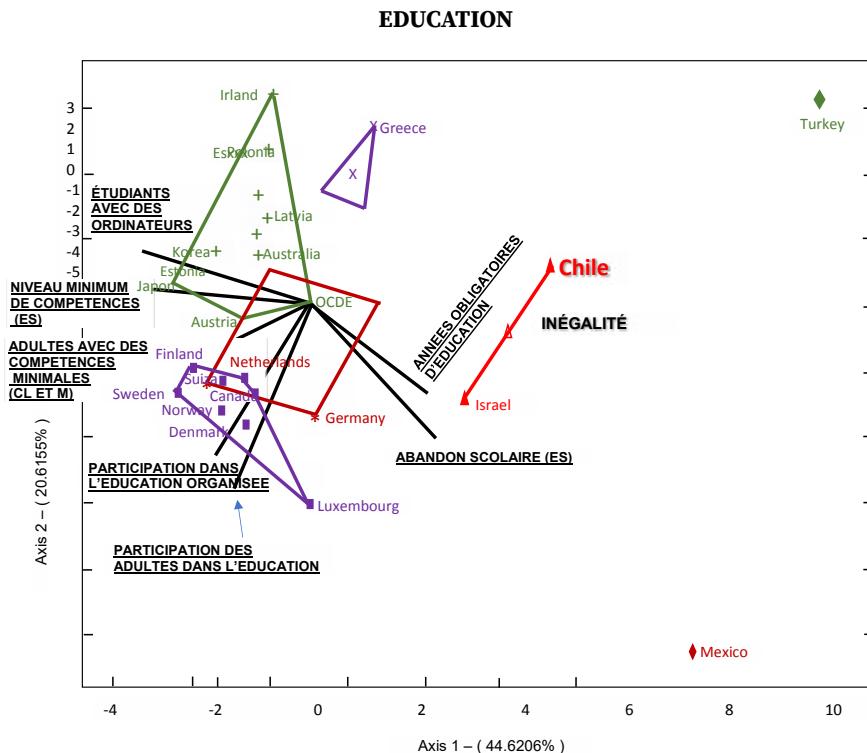
Dimension Éducation

Considérant que l'éducation est la dimension la plus significative pour la mobilité sociale et que plusieurs arguments sur la préoccupation de l'état chilien quant à la couverture et le financement sont déjà analysés dans cette étude, nous allons considérer d'autres variables portant sur la qualité et l'équité de l'éducation.

L'inertie accumulée des deux axes est suffisante (67%) pour caractériser la situation de la dimension Éducation dans les pays et indicateurs analysés et chercher des similitudes et différences dans les sept clusters représentés. Dans le graphique factoriel les indicateurs de la dimension sont représentés comme vecteurs et les pays comme points, les couleurs varient selon les

clusters obtenu. Si l'on observe les contributions du facteur à l'élément pour les vecteurs, on note que toutes les variables sont interprétées dans les plans factoriels 1 et 2, sauf la variable **années obligatoires d'éducation** qui est moins représentée dans l'axe 3, ce qui confirme que les interprétations résultant des analyses HJ-Biplot et l'analyse du cluster sont celles indiquées.

Graphique 16. Représentation factorielle du HJ- Biplot et Cluster de l'axe 1-2



Source : élaboration propre.

Los indicateurs de la dimension représentés à travers des vecteurs apportent une information pertinente, car l'Éducation justifie beaucoup des raisons expliquant l'économie d'intérêt commun. L'observation de la représentation de la dimension révèle une relation directe entre les deux variables de **participation en éducation** qui sont celles représentant le mieux les centres de l'axe 2. Quant à l'axe 1, il est constitué des variables étudiantes avec ordinateur et **niveau minimum d'étudiants de secondaire**, qui sont directement liées. Finalement, il n'y a pas de relation entre les groupes de variables étudiants avec ordinateur et **abandon scolaire**.

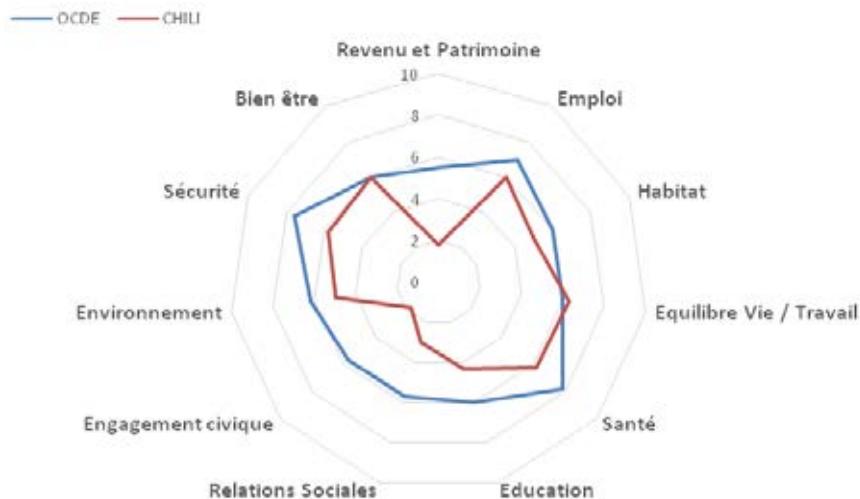
De l'analyse antérieure ressort que les pays situés à droite de la représentation factorielle sont ceux où se trouvent les clusters de pays en direction opposée à ceux de l'OCDE, et donc ceux de plus grande inégalité dans la dimension analysée. C'est dans ce groupe que se trouve le Chili, mais il faut souligner que les différences sont localisées dans les variables de **compétences** autant pour les enfants que pour les adultes.

De plus, on note qu'à gauche de la représentation se trouvent les pays de plus hautes compétences dans la dimension analysée, différenciés par les quadrants I et IV pour la participation des adultes en éducation. Les pays proches de la moyenne de l'OCDE, comme dans les autres dimensions, se trouvent au centre de la représentation. Les clusters sont évidemment au-dessus de 70 % de la variance, sauf le cluster 3, au centre de la représentation.

Discussion et Conclusions

Les résultats de l'étude démontrent que la qualité de vie au Chili s'est améliorée de manière significative, et même approchée dans certains secteurs de la moyenne de l'OCDE. Cependant, la relation du progrès entre les déciles extrêmes pour les revenus est parmi les plus élevées des pays de l'OCDE.

Graphique 17. Indicateurs d'une meilleure qualité de vie



Source : élaboration propre.

Tout ce qui précède nous conduit à certaines découvertes, faites dans la première partie de l'étude, qui permettent de progresser dans certaines dimensions :

- Augmentation de la dette publique et dépendance extrême du cuivre.
- Faible croissance comme tendance de productivité.
- Augmentation significative des dépenses sociales et éducatives, mais il faut réduire l'inégalité.
- Vieillissement de la population qui va faire pression sur le système privé des retraites pour atteindre une meilleure égalité à travers la dépense publique.
- Les dépenses de I+d par rapport au PIB sont faibles, surtout celle des entreprises.
- Les niveaux d'emploi des femmes et des moins de 24 ans sont encore loin des pays de l'OCDE, en plus d'un haut pourcentage de travaux informels.
- Les indicateurs de santé sont éloignés des moyennes de l'OCDE pour ce qui se réfère aux maladies, ainsi que pour la consommation et l'obésité.

Des résultats de l'analyse multivariée dans chacune des dimensions ressortent les variables les plus liées entre elles et les groupes de pays, selon les caractéristiques communes des indicateurs mesurés. Dans le cas du Chili, malgré l'amélioration structurale des politiques d'état visant à l'intérêt commun, il faut prêter attention d'urgence à divers aspects :

- Pour la dimension **Logement**, développer des politiques publiques augmentant les bénéfices sociaux pour les secteurs les plus vulnérables et donc réduire le paiement par les revenus personnels de ces secteurs. Tandis que la moyenne de l'OCDE dans le premier quintile dans l'indicateur de paiement d'hypothèques ou de loyers avec les revenus personnels est proche de 30 % ; au Chili cet indicateur de justice sociale est proche de 70 %.
- La dimension **Retraites** révèle aussi le besoin des politiques publiques améliorant la situation des retraites futures, car tandis que les pays de l'OCDE parviennent en moyenne à 75 % des salaires pour les retraites, le Chili n'atteint que 62 %. De plus, l'âge de la retraite est en moyenne de 71 ans au Chili, contre 65 pour les pays de l'OCDE, ce qui augmente l'inégalité pour cette dimension.
- La dimension **Egalité sociale** confirme les recommandations antérieures et éclaire sur les pays observés ; tandis que les pays de l'OCDE ont 21 % des dépenses nettes sociales et 20 % des dépenses sociales publiques, le Chili ne dépense que 13 et 10 %, respectivement. De plus, la contribution à la sécurité pour le PIB au Chili est seulement de 1,5 %, tandis que pour les pays

de l'OCDE ce chiffre est de 9,3 %. Les différences des impôts entre les pays de l'OCDE et le Chili sont approximativement de 4 %.

- La dimension **Pouvoirs de l'État**, montre un affaiblissement dans la branche législative au Chili, bien qu'il soit difficile de tirer des conclusions claires.
- Quant à la dimension de **Bénéfices sociaux**, les indicateurs des analyses de la base de données de l'OCDE et la Banque Mondiale ne permettent pas d'obtenir une représentation fiable de l'analyse, bien que l'on observe des tendances soulignant la nécessité d'actions pour améliorer des aspects tels que le chômage, en pensant à une économie qui vise à l'intérêt commun.
- La **Santé** est l'une des dimensions les plus liées au bien-être et à la justice sociale et donc à l'usage de l'économie pour l'intérêt commun. Sur ce point, le Chili est inclus de nouveau dans les clusters de plus grande inégalité, la moyenne OCDE double les dépenses moyennes du Chili et les professionnels per capita les triple, avec une espérance de vie presque similaire de 80 ans. A cette analyse s'ajoutent les résultats du graphique 15 suggérant le contraire des données rencontrées.
- Les antécédents de la dimension **Éducation** confirment tous les résultats obtenus et le besoin d'apporter une éducation de qualité pour renforcer les compétences des enfants et des adultes. En corrigeant ces indicateurs, il est possible de résoudre tous les critères antérieurement analysés.

Dans cette étude est analysée la distribution des pays de l'OCDE et les nations cherchant à réaliser des progrès selon les éléments pour une économie d'intérêt commun, par des techniques multivariées, en particulier la HJ-Biplot qui permet des représentations graphiques multivariées de données. Dans chaque dimension se trouvent les variables liées, les clusters de plus et moins grande inégalité sociale, et les secteurs où le Chili doit se placer pour parvenir au développement et ne pas tomber dans le piège du revenu moyen.

L'étude établit des priorités urgentes pour que le Chili puisse comprendre et atteindre l'économie d'intérêt commun :

- Augmenter la productivité et réduire les inégalités.
- Augmenter les compétences dans les secteurs clés de l'industrie, augmenter l'innovation et les dépenses en études, améliorer l'infrastructure du transport et la logistique.
- Améliorer les habiletés et compétences des étudiants à travers une éducation de qualité.

- Chercher l'amélioration des retraites, d'un point de vue global.
- Réaliser l'intégration économique de l'immigration croissante et l'égalité des genres.
- Augmenter le volume des professionnels de la santé.
- Réaliser des politiques publiques visant à l'intervention de l'État pour accélérer les bénéfices pour les quintiles les plus pauvres, avec l'augmentation des dépenses étatiques.

Conclusion

Cette étude indique le chemin à suivre pour que le Chili entre dans le paradigme de l'économie d'intérêt commun, appliquant la technique du HJ-Biplot, instrument multivarié extrêmement utile pour l'analyse de données, apportant les variables les plus représentatives de chaque dimension et les individus de caractéristiques communes dans une même représentation factorielle.

Les disparités des résultats obtenus dans cette étude soulignent comment les secteurs privés ont énormément évolué, de même que certains manques de l'État. Ce qui suggère que le pouvoir politique n'a pas compris qu'il a souffert une perte de puissance et d'influence en faveur du marché, conséquence naturelle de la globalisation, les privatisations, la création d'organes autonomes et les autorités indépendantes de régulation, entre autres. Cette perte de pouvoir n'a pas été utilisée comme opportunité pour avancer vers une démocratie moderne permettant la transformation et la modernisation des institutions de l'état qui demeurent.

Bibliographie

- Amariles C. (2019). *Notas para pensar, el territorio solidario*. Revista Unisangil Empresarial, 10. Consultado el 10 de abril del 2019. Disponible sur : <http://publicaciones.unisangil.edu.co/index.php/revista-unisangil-Empresarial/article/download/346/310>.
- Argandoña A., Losada C. & Torralba, F. (2015). *Una economía al servicio de las personas*. Cátedra del pensamiento cristiano. Milenio, Lleida, España. Consultado el 28 de diciembre del 2018. Disponible sur : https://www.edmilenio.com/media/docs/9788497436854_L33_23.pdf

- Ávila R. & Campos J. (2018). *La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria*. CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa, (93), 5-50. Consultado el 22 de enero del 2019. Disponible sur :
https://www.researchgate.net/profile/Rafael_Chaves-Avila/publication/328570068_The_social_economy_facing_emerging_economic_concepts_social_innovation_social_responsibility_collaborative_economy_social_enterprises_and_solidary_economy_The_social_economy_facing_emerging_economic_c/links/5bd5dbd3a6fdcc3a8dab92f0/The-social-economy-facing-emerging-economic-concepts-social-innovation-social-responsibility-collaborative-economy-social-enterprises-and-solidary-economy-The-social-economy-facing-emerging-economy.pdf
- Banco Central de Chile. (2018). *Informe de Cuentas Nacionales Trimestrales*. Visitado el 23 de abril del 2019. Disponible sur : <https://www.bcentral.cl/cuentas-nacionales-trimestrales>
- Calvo V. & Díaz R. (2016). *La economía del bien común y la economía social y solidaria, ¿son teorías complementarias?* CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa, (87), 257-294. Consultado el 22 de enero del 2019. Disponible sur :
http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/CIRIEC_8709_Gomez_y_Gomez.pdf
- Catalá J. (2005). *Modos de gobernanza de las sociedades globales*. In La gobernanza hoy: 10 textos de referencia (pp. 145-172). Instituto Nacional de Administración Pública (INAP). Consultado el 23 de enero del 2019. Disponible sur :
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1368252>
- Carabias J. (2019). *Políticas económicas con sustentabilidad ambiental*. economíaunam, 16(46). Consultado del 14 de abril del 2019. Disponible sur : <http://www.economia.unam.mx/assets/pdfs/econunam/46/014JuliaCarabias.pdf>
- Castillo R. (2016). *Características socio-ambientales de la huella ecológica*. Biocenosis, 21(1-2). Consultado el 14 de abril del 2019. Disponible sur :
<https://investiga.uned.ac.cr/revistas/index.php/biocenosis/article/view/1275>

- CEPAL. (1998). Consultado el 14 de diciembre del 2018. Disponible sur : <http://www.cepal.org/es/historia-de-la-cepal>.
- Conill J. (2016). *Mercado y justicia: un reto para la ética económica contemporánea. Contrastes*. Revista Internacional de Filosofía. Consultado el 12 de abril del 2019. Disponible sur : <http://www.revistas.uma.es/index.php/contrastes/article/viewFile/1492/1437>
- Coraggio J. (2011). *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*, 1, 133p. Consultado el 22 de marzo del 2019. Disponible sur : http://www.dhl.hegoa.ehu.es/ficheros/0000/0824/Coraggio_ESS_Trabajo_antes_que_capital.pdf
- Díaz F. Marcuello C. & Montreal M. (2016). *Economía social y economía colaborativa: encaje y potencialidades* (No. ART-2016-104461). Consultado el 12 de febrero del 2019. Disponible sur: https://zaguan.unizar.es/record/69619/files/texto_completo.pdf
- Economía M. (2015). *Comité de Inversiones Extranjeras*. Consultado el 14 de diciembre del 2018. Disponible sur : <http://www.ciechile.gob.cl/es/dl-600/>
- Edwards S. (1991). *www.cepchile.cl*. Consultado el 22 de diciembre el 2018. Disponible sur : http://www.cepchile.cl/dms/archivo_3256_1609/02-edwards.pdf
- Farah I. & Vasapollo L. (2011). *Vivir bien: ¿Paradigma no capitalista?* La Paz: Cides-Umsa. Consultado el 11 de noviembre el 2018. Disponible sur : https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/34724239/Vivir_bien_o_bien_vivir.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1556199996&Signature=dKsyi%2F8qDRmF8NzZxg8ukDtyBrE%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DVivir_bien_o_bien_vivir.pdf
- Friedman M. (1983). *Libertad de elegir*. Barcelona, Barcelona: ORBIS.
- Fontaine J. (1993). *Transición económica y política en Chile 1970-1990. Estudios Públicos* (50), 229-279. Consultado el 18 de diciembre del 2018. Disponible sur : https://www.cepchile.cl/cep/site/artic/20160303/asocfile/20160303183755/rev50_jafontaine.pdf
- Foxley A. (2012). *La trampa del ingreso medio. El desafío de esta década para América Latina*. Santiago: Cieplan. Consultado el 16 de diciembre del 2018. Disponible sur: <http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/308/LibroDigital.Latrampadelingresomedio.pdf>

- Gaiger L. (2015). *A economia solidária na contramarcha da pobreza. Sociologia, Problemas e Práticas*, (79), 43-63. Consultado el 12 de diciembre del 2018. Disponible sur : <https://journals.openedition.org/spp/2221>
- Galetto M., García A. & Ferreyra R. (2016). *Las Empresas B y la Economía Social Solidaria*. Consultado el 22 de marzo del 2019. Disponible sur: <http://academiacb.org/wp-content/uploads/2017/04/Empresas-B-y-Economia-Social-Trabajo-Final.pdf>
- Gómez N. & Martínez R. (2016). *Los valores éticos en la responsabilidad social corporativa*. Anagramas-Rumbos y sentidos de la comunicación-, 14(28), 33-49.
http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1692-25222016000100002&script=sci_abstract&tlang=en
- González M. (2016). *La doctrina del Justo Precio, desde Aristóteles hasta la escuela*. Consultado el 26 de enero del 2018. Disponible sur : <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5612527>
- González R. (2017). *Ensayo sobre economía cooperativa, solidaria y autogestionaria: Hacia una economía plural*. Editorial Forja. Consultado el 24 de enero del 2019. Disponible sur : <https://bit.ly/37SsgfS>
- Guzmán C., Cumplido S., Javier F. & Barroso M. (2016). *Cooperativismo, factor empresarial y desarrollo económico: propuesta de un modelo teórico de enlace*. Consultado el 14 de noviembre del 2018. Disponible sur : http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/13471/Cooperativismo_factor_empresarial.pdf?sequence=2
- Izvorski I. 9 de febrero de 2011. www.worldbank.org. Consultado el 17 de Diciembre del 2018, Disponible sur : <http://blogs.worldbank.org/eastasiapacific/the-middle-income-trap-again>
- Meller P. (1984). *Los Chicago Boys y el modelo económico chileno, 1973-1983* (No. 43). CIEPLAN.
- Miranda S. & Romero M. (2017). *Menos oposición y más cooperación: Aportes para el fortalecimiento de la democracia. Polis. Revista Latinoamericana*, (46). Consultado el 21 de noviembre del 2018. Disponible sur : <https://journals.openedition.org/polis/12256>
- Montesinos J. & Montesinos M. (2014). La economía social y solidaria como alternativa económica. Bienes comunes y democracia. RECERCA. Revista de Pensament y Anàlisi, (15), 55-75. Consultado el 12 de noviembre del 2018. Disponible sur : <file:///C:/Users/Jasmin/Downloads/1061-5733-1-PB.pdf>

- Piñeiro C., Padilla R. & De Casadevante J. (2017). Entre el mercado y la cooperación social. Luces y sombras de las prácticas de consumo colaborativo. *RES. Revista Española de Sociología*, (26), 97-108. Consultado el 14 de noviembre del 2018. Disponible sur : <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6554541>
- Piqué P., Navarro L., Harracá M., Benchimol P. & Aldama C. (2017). *Investigación sobre la transición entre las doctrinas mercantilistas y el nacimiento de la Economía Política*. Un análisis de los aportes de Thomas Mun, James Steuart y David Hume. *Civilizar Ciencias Sociales y Humanas*, 17(32), 119-132. Consultado el 20 de diciembre del 2018. Disponible sur : <http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/169/1/diagramacion%20ENSAYO%20202%20OK.pdf>
- Puig C., Coraggio J., Laville J., Hillenkamp I., Farah I., Jiménez J. & De Mendiguren J. (2016). *Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas*. Consultado el 22 de diciembre del 2018. Disponible sur : Puig C., Coraggio J., Laville J., Hillenkamp I., Farah I., Jiménez J., ... & de Mendiguren J. C. P. (2016). Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas.
- Razeto L. (1999). *La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto. Persona y sociedad*, 13(2), 1-19. Consultado el 28 de enero del 2019. Disponible sur : http://base.socioeco.org/docs/razeto_la_economia_de_solidaridad_06.pdf
- Red de Redes de economía alternativa y solidaria, REAS (2011). “Carta de Principios de la Economía Solidaria”. Consultado el 24 de noviembre del 2018. Disponible sur : https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/CARTA_ECONOMIA_SOLIDARIA_REAS.pdf
- Romero A. (2018). *Hacia un diálogo de alternativas entre la economía solidaria y la economía social: El buen vivir como horizonte descolonial. Cooperativismo & Desarrollo*, 26(112). Consultado el 22 de febrero del 2019. Disponible sur : <https://revistas.ucc.edu.co/index.php/co/article/view/2033>
- Santos M. & Silveira M. (2018). *Más allá de las metáforas... Una geografía de la globalización. Estudios geográficos*, 59(230), 99-112. Consultado el 22 de enero del 2019. Disponible sur : <http://estudiosgeograficos.revistas.csic.es/index.php/estudiosgeograficos/article/download/595/634>

- Singer P. & Schiochet V. (2016). *La construcción de la economía solidaria como alternativa al capitalismo. Economía social y solidaria en movimiento*, 87. Consultado el, 12 de marzo del 2019. Disponible sur : <https://bit.ly/2Op1GTX>
- Tirole J. (2017). *La Economía del bien común*. Madrid, España: Penguin Random House.
- Williamson J. January de august de 2000. *The World Bank Research Observer*. Obtenido de The World Bank Research Observer: <https://web.archive.org/web/20070910153202/http://www.worldbank.org/research/journals/wbro/obsaug00/pdf/%286%29Williamson.pdf>
- Zallo R. (2016). *De los parques culturales a las factorías creativas y tecno culturales*. TELOS 103: Entornos digitales, 103, 64. Consultado el 14 de noviembre del 2018. Disponible sur : <https://bit.ly/36WWflk>

Viacheslav SHUPER

Institut de Géographie de l'Académie des Sciences de Russie, Moscou, Russie

Université Bernardo O'Higgins, Santiago, Chili

vshuper@yandex.ru

AUTOORGANISATION AU NIVEAU GLOBAL: FRACTURE DU TRAJECTOIRE DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET SOCIALE

RÉSUMÉ: La théorie phénoménologique de la croissance de la population planétaire avancée par Serge Kapitsa prévoit la stabilisation du peuplement de notre planète avant la fin du siècle et une très longue période de faible baisse ensuite. Cela marque la distinction principale entre la théorie en question et la théorie de la transition démographique qui ne prévoit pas une telle baisse. La nouvelle stabilité va avoir à sa base, "la croissance zéro" ainsi que les conceptions qui en découlent comme le développement durable et la lutte contre le réchauffement planétaire, ou le modèle du développement encore inexistant qui reste à élaborer. C'est le développement intensif qui peut succéder au développement extensif actuel avec son fétichisme quantitatif. Le développement intensif est basé sur la créativité des gens et seule la renaissance de l'éducation peut le permettre. Dans ce cas, on peut éviter la menace de la population excessive puisque les créateurs peuvent tirer satisfaction de leur travail indépendamment de la reconnaissance de ses résultats. Une telle "armée de réserve" va créer les ressources inestimables de la société future.

MOTS CLÉS: théorie phénoménologique, fétichisme quantitatif, développement intensif, renaissance de l'éducation.

CLASSIFICATION JEL: A 10, A 14, J 11, O10.

SELF-ORGANIZATION AT THE GLOBAL LEVEL: BREAKDOWN OF THE ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT TRAJECTORY

ABSTRACT: The phenomenological theory of planetary population growth advanced by Serge Kapitsa predicts the stabilization of the population of our planet before the end of the century and a very long period of very little decline after. This marks the main distinction between the theory under consideration and the theory of demographic transition which does not foresee such a decline. The new stability will have at its base or “zero growth” as well as the conceptions that flow from it like Sustainable Development and the fight against global warming or the model of the non-existent development still to be worked out. It is the intensive development that can follow the current extensive development with its quantitative fetishism. Intensive development is based on people’s creativity and only the Renaissance of Education will allow it. If so, we will avoid the threat of excessive population because creators can derive satisfaction from their work regardless of the recognition of its results. Such a “reserve army” will create the invaluable resources of the future society.

KEYWORDS: phenomenological theory, quantitative fetishism, intensive development, renaissance of Education.

Introduction

Je voudrais remercier, avant de procéder à mon intervention, le destin et les Respectables, Organisateurs pour l’occasion inattendue de visiter le Chili, pays qui a joué un rôle très important dans l’histoire récente de mon propre pays. Bien sûr je ne peux pas avoir l’idée de porter mon jugement superficiel sur les événements dramatiques de l’histoire chilienne, je ne veux que dire quelques mots sur l’impact de ces événements, leur projection sur l’histoire soviétique et russe.

L’élection à la présidence de Salvador Allende (1908-1973) en 1970 et la création du gouvernement de l’Unité Populaire au Chili a été à l’origine de la dernière consolidation de la société soviétique. Peu avant, en 1968, le Printemps de Prague a été écrasé par des chars ce qui a été tragique pour les réformateurs communistes en Tchécoslovaquie ainsi que pour le peuple tchèque qui leur accordait un soutien massif. Mais cet écrasement brutal des tentatives

romantiques de construire “le socialisme au visage humain” est devenu également la plus grande déception pour les intellectuels soviétiques qui aspiraient à l’évolution du socialisme en URSS au sens de la société de la justice sociale mais beaucoup plus humaniste. Les idées socialistes comme telles n’ont pas été dévaluées à l’époque, elles possédaient encore les esprits. André Sakharov (1921-1989), père de la bombe thermonucléaire soviétique, a publié en 1968 ses célèbres “Réflexions sur le progrès, la coexistence pacifique et la liberté intellectuelle” pénétrées par l’idée de la convergence du socialisme et du capitalisme. Ces réflexions lui ont couté la disgrâce profonde et la révocation de son accès aux travaux secrets.

Les intellectuels soviétiques ont salué alors au début des années 1970 la nouvelle tentative de trouver le modèle de la société socialiste qui aurait pu à leurs avis intégrer la justice sociale et les droits civiques sans parler des libertés intellectuelles. Les dirigeants soviétiques à leur tour ont été enthousiasmés par les perspectives de l’élargissement du camp socialiste. Ils espéraient bien sûr prendre sous leur contrôle plus tard le pouvoir issu de l’élan démocratique du peuple chilien (ou plutôt de sa partie importante) comme c’était le cas lors de la guerre civile en Espagne en 1936-1939. Le coup d’état militaire de 11 septembre 1973 a été la plus grande déception pour tous en URSS et les opposants du régime comme des communistes convaincus pleuraient ses victimes avec la plus grande sincérité.

La suivante vague de l’influence chilienne sur l’histoire contemporaine de l’URSS et de la Russie a été liée avec les réformes libérales. Le groupe bien vaste des jeunes réformateurs soviétiques qui se préparaient à accéder au pouvoir a visité le Chili en 1989 pour puiser l’expérience des réformes économiques du général Augusto Pinochet (1915-2006). Le plus connu parmi ces visiteurs était Anatole Tchubaïs, père de la privatisation en Russie post-soviétique et grand réformateur du secteur de l’énergie électrique. Parmi les postes qu’il occupait il faut mentionner celui de vice-premier ministre (à plusieurs reprises) et de chef de l’Administration du Président en 1996-1997. Un autre réformateur libéral, Boris Nemtsov (1959-2015), vice-premier ministre en 1997-1998 n’a pas fait le périple au Chili, mais se déclarait ouvertement partisan des idées économiques du général Pinochet. Tous les visiteurs sauf un – Yuri Boldirev – ont été émerveillés par les résultats des réformes chiliennes. Ils ont amené avec eux la conviction ferme qu’il fallait appauvrir les gens au maximum afin de rendre l’économie efficace et compétitive. On élaborait également les plans pour détruire les syndicats et réduire la résistance populaire aux réformes

libérales. On a bien réussi à diminuer au maximum ou presque le prix de la force de travail, mais la croissance économique n'a pas démarré ni en 1992, ni au cours des années qui ont suivi. Elle n'a démarré qu'en 1999 après la catastrophe économique de 1998 accompagnée de défaut de paiement de l'État Russe quand le rouble a perdu trois quarts par rapport au dollar en seulement quatre mois.

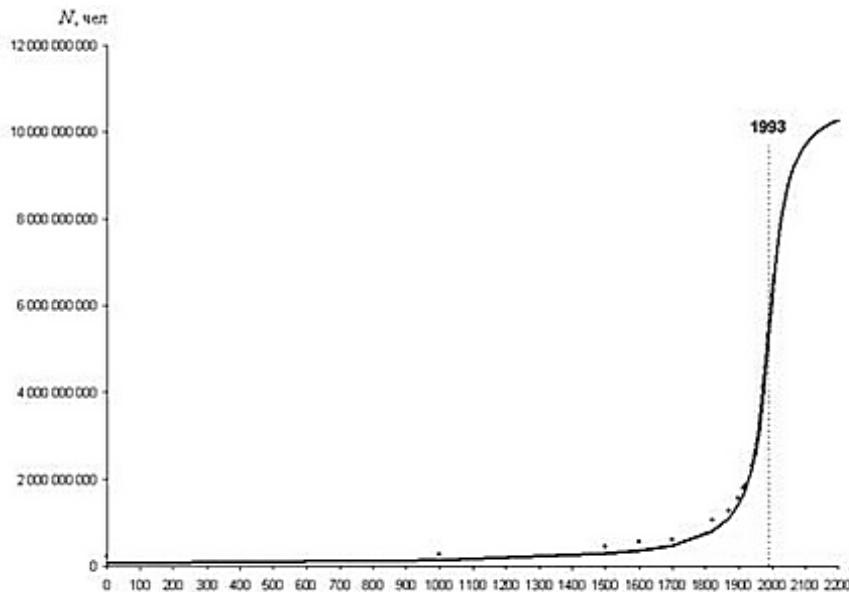
Le 25^{ème} anniversaire des événements du septembre 1973 a été commémoré par "Commerçant", journal économique le plus réputé, dont le tirage dépassait à l'époque 100 000 exemplaires, par la publication de l'interview plus que flatteuse du général Pinochet. Le bloc économique du gouvernement russe ainsi que la Banque Centrale restent toujours le fief des libéraux. La Russie est vraiment à la recherche du temps perdu, la croissance économique reste précaire, 2,3% pour 2018, mais on n'attend que 1,3% en 2019. On est en train de reconsiderer le modèle du développement économique et sociale pour le pays, et la carte libérale reste toujours sur la table. Les contraintes politiques peuvent empêcher de la jouer.

1. Révolution synergique et croissance démographique

Nous allons procéder maintenant au grand tournant historique qui va se passer au XXI^{ème} siècle. Nous devons la prévision de ce tournant à la révolution synergétique, dernière révolution scientifique de XX^{ème} s., dernier élan de la science en pleine expansion. Cette révolution a démontré que la causalité n'est pas seule à déterminer les phénomènes non seulement dans les mondes de l'infiniment petit et de l'infiniment grand, mais dans le monde dans lequel nous vivons, dont les phénomènes sont accessibles à nos sens. C'est la causalité qui y domine bien sûr, mais c'est la finalité qui explique certains phénomènes. Cette explication téléologique qui n'a rien à voir avec l'explication théologique provient de la conception d'attracteur, domaine d'attraction du processus. L'attracteur peut prendre des formes différentes, le plus souvent il est présenté comme formalisme mathématique en dynamique non-linéaire, un autre nom des recherches synergétiques (Shuper, 2015). Nous devons apprécier le potentiel optimiste de ces recherches : les idées fondamentales de l'auto-organisation démontrent que l'entropie et la dégradation ne doivent plus être considérées comme des trajectoires inévitables. L'ordre peut remplacer le chaos dans certaines conditions.

Serge Kapitsa (1928-2012), physicien soviétique et russe, a avancé la théorie phénoménologique de la croissance de l'humanité (Kapitsa, 2017). Il coopérait beaucoup avec Anatole Vishnevsky, démographe parmi les plus réputés en Russie. Cette théorie suppose que la croissance de l'humanité n'a jamais été déterminée par des limitations externes comme les ressources vitales, mais était toujours obéissante à la régularité interne. S. Kapitsa a appelé ce phénomène principe de l'impératif démographique. Une telle régularité, servant d'attracteur, a été formulée comme l'équation de la dynamique non-linéaire. Cette équation décrit bien le passé (fig. 1), alors elle peut décrire le futur. La stabilisation de l'humanité, entre 11 et 12 mlrd, doit avoir lieu d'ici à la fin du XXI^{ème}s.; ensuite la décroissance très lente doit démarrer. Il faut souligner que la théorie de la transition démographique ne prévoit pas la décroissance de la population de notre planète. C'est la théorie phénoménologique de S. Kapitsa qui insiste que la courbe (fig. 1) va devenir symétrique dans un avenir bien éloigné.

Les résultats évoqués changent profondément notre conception du progrès historique qui est étroitement lié avec l'histoire démographique et même déterminé par cette dernière dans une large mesure. On est très disposé à croire qu'avec la première révolution industrielle l'humanité a emprunté finalement le chemin du progrès qu'on ne va plus abandonner. Mais l'essor de l'économie coïncide parfaitement avec la rapide croissance démographique. Si la croissance démographique très rapide entre la fin de XVIII^{ème} s. et la fin de XXI^{ème} s. n'est que la courte transition entre la période très longue de la croissance très faible et la période aussi longue probablement de la décroissance aussi faible, pourquoi ne serait-ce pas le cas avec la croissance économique ?

Figure 1. Modèle évolutif de la population mondiale

Source : (Akaev, Akaev, 2011).

2. Ralentissement d'économie et “développement durable”

Les perspectives du ralentissement de la croissance économique deviennent de plus en plus réelles, mais ces tendances n'ont rien à voir avec l'épuisement des ressources naturelles. Les rapports du Club de Rome des années 1970 ainsi que les modèles de la dynamique globale de la même époque ont à la base l'appareil mathématique sophistiqué mais l'idéologie très arriérée – celle de Thomas Malthus (1766-1834). Le ralentissement de l'économie mondiale résulte des régularités internes juste comme dans le cas de la croissance démographique. Les ressources naturelles sont remplaçables heureusement et ce n'est pas leur insuffisance qui peut freiner le progrès de l'économie au niveau global. L'optimisme technologique est plus que fondé ici puisqu'il a toute l'histoire économique des deux derniers siècles comme champ de référence.

Les craintes Malthusiennes ont pris actuellement la forme de la lutte contre le réchauffement planétaire. Le phénomène même de ce réchauffement (la température moyenne planétaire ne monte plus pendant 20 ans déjà) ainsi

que sa nature anthropogénique restent toujours des hypothèses à vérifier et à discuter. Mais le problème est politisé et commercialisé à outrance ce que rend impossible la démarche scientifique "normale". L'élection de D. Trump à la présidence des États-Unis a été accueillie à l'Institut de Géographie de l'Académie des Sciences de Russie avec beaucoup de joie juste parce que le président élu avait une ferme intention de mettre fin à l'hystérie climatique globale au moins dans son pays. Yuri Izrael (1930-2014), directeur du Service Hydrométéorologique de Russie au cours des longues années et fondateur de l'Institut de Climat Global et d'Écologie qui porte son nom actuellement, n'a jamais inculpé publiquement d'escroquerie Albert Gore, mais soulignait à toute occasion qu'il ne voulait rien avoir à faire avec lui.

L'humanité est au point de bifurcation actuellement. Notons que la notion du point de bifurcation est parmi les plus fondamentales de la dynamique non-linéaire. C'est seulement ici le changement d'attracteur (et de trajectoire) qui est possible. On a l'option d'accepter "la croissance zéro" et l'existence pénible qui en découle ou de choisir un autre modèle de développement qui reste toujours à élaborer. L'évolution de l'économie qui devient de plus en plus post-industrielle peut nous donner l'idée que la croissance peut changer de nature. Elle va prendre la dimension qualitative plutôt que quantitative. Si tel est le cas, le développement ne sera plus inséparable de la croissance prise dans son aspect quantitatif.

Cette idée n'a rien à voir avec la conception du développement durable avancée en 1987 par "la Commission Brundtland". Le "développement durable" a été inventé à des fins purement politiques comme l'ont brillamment démontré deux économistes français non-orthodoxes (Brunet, Guichard, 2011). La mondialisation avait pour conséquence le déplacement des entreprises vers les pays du Tiers-monde et cela a causé le ralentissement très important de la croissance ainsi que la hausse du chômage dans les pays développés. Il fallait alors persuader les électeurs qu'ils gagnaient en qualité de vie, pas en consommation matérielle. D'où la plus grande attention, parfois exagérée même, à la qualité de l'environnement. Les groupes financiers et industriels déplaçaient leurs entreprises polluantes vers les pays du Tiers-monde ce que leur permettait de joindre les rangs des défenseurs de la nature vierge, des paysages pittoresques, de la qualité de l'air et des eaux dans leurs pays d'origine. Le droit au travail a été considéré comme moins important que le droit à l'environnement de qualité. Cette hypocrisie ne pouvait pas durer pour toujours : son heure a sonné avec l'élection de D. Trump. Les dernières élections

au Parlement Européen nous montrent également la polarisation progressive de la société et le dilemme de la croissance/protection de l'environnement comme une des lignes de scission. Un tel déroulement a été prévu et décrit en grandes lignes par Maurice Allais (1911-2010) il y a 20 ans déjà (Allais, 1999), mais on écoute rarement avec attention des mauvaises prophéties.

“Le développement durable” est beaucoup plus proche de “la croissance zéro” qu’au développement intensif. Il est théoriquement impossible à l’échelle planétaire. On peut gérer les ressources d’une manière permettant d’éviter leur dégradation (en théorie au moins), mais ça exige l’apport permanent de la substance et de l’énergie. Cependant, notre planète est un système ouvert d’un point de vue énergétique. D’autant plus, la lutte contre le réchauffement planétaire, qui mobilise une grande perte d’argent, pousse à diminuer la production de l’énergie même non-polluante. La propagation des autos à traction électrique par exemple conduit à la hausse de la consommation d’énergie ce qui est évident pour tout ingénieur compétent. La fabrication des accumulateurs pour ces automobiles exige des métaux non-ferreux. Leur production est parmi les plus nuisibles pour l’environnement. On peut citer de tels exemples en profusion. La conclusion que l’on doit faire: le développement durable qui permet d’éviter la dégradation des ressources et de l’environnement n’est théoriquement possible que pour “le milliard d’or”. Le reste du monde doit servir de fournisseurs des différentes ressources pour les pays les plus développés et de poubelle pour leurs déchets.

On ne voit non plus aucun “développement durable” même dans les pays les plus riches. Si on est soucieux de transmettre le pays aux générations futures en meilleure qualité, pourquoi leur laisse-t-on d’énormes dettes qu’elles auront à payer? Cela trahit la nature politique de la conception en question ainsi que son hypocrisie. Le développement durable n’est réellement possible qu’avec des progrès scientifiques et techniques permettant de remplacer la substance par l’information, ce que se dessine déjà en technologies additives (*3D printing*), mais cela va exiger l’augmentation massive de la consommation d’énergie et de sa production bien sûr.

3. Développement intensif

Le choix de la trajectoire du développement intensif va exiger un véritable tour de force de l’humanité éclairée. Il faudra mettre un terme à la dégradation de l’éducation – secondaire et supérieure – qui a pris déjà des formes

catastrophiques et qui nous montre les perspectives de plus en plus sombres. Nombreux sont les penseurs sociaux – Serge Kapitsa a été parmi eux – qui prédisent un certain retour au Moyen âge au niveau technique. Les grandes idées des Lumières ne nous servent plus de balise si on a perdu la rationalité qui inspirait ses grands hommes. C'est uniquement la science qui est incompatible avec le mythe, ce n'est point le cas des technologies, qui pourraient servir avec succès même la société médiévale.

Michel Petrov (1923-1987), philosophe soviétique disgracié qui n'a pu publier que quelques articles pendant toute sa vie (ses livres ont été publiés à titre posthume), écrivait déjà dans les années 1970 que le développement extensif de la science basé sur la croissance permanente du nombre des chercheurs ne puisse pas durer longtemps. L'état de l'éducation primaire et secondaire était également sa plus grande préoccupation. Il a avancé les idées très prometteuses surtout sur les réformes profondes de l'éducation primaire susceptibles de développer beaucoup mieux les esprits des enfants. Certaines de ses recommandations n'ont pu être adoptées que 30 ans après sa mort, mais d'autres étaient conformes aux exigences de l'époque. Son livre volumineux "L'histoire de la tradition culturelle européenne et ses problèmes" publié en 2004 – est le manifeste de la nouvelle révolution intellectuelle. Il a été parmi les premiers à appeler à la reconsideration de tout le système d'éducation afin de le rendre beaucoup plus efficace au lieu de prolonger la scolarité et d'augmenter les années d'études universitaires.

L'expiration de l'époque de la croissance extensive prévue par Michel Petrov il y a quatre décennies est marquée par le fétichisme quantitatif qui prend des formes de plus en plus grotesques. Ce qui n'a pas de mesure quantitative n'existe pas du tout ou est insignifiant selon nos réformateurs de talent. Ce sont juste ces idées profondes qui ont permis de mesurer l'efficacité des scientifiques à l'aide des instruments bibliométriques primitifs tout en détruisant l'institut des réputations et de distribuer le financement pour les recherches fondamentales de même manière que les contrats de livraison. La destruction de l'éducation et moins visible que celle de la science mais la dégradation grandissante du niveau culturel et professionnel est toujours confirmée par les sondages sociologiques et les sondages auprès des employeurs.

Le socialisme a été profondément discrédité en URSS parce que l'état traitait les gens comme des moyens de production. Le capitalisme avait l'apparence d'être bien plus humaniste puisque l'homme y était consommateur, objectif

de production. Il nous a fallu des longues années d'errements pour arriver à une simple conclusion que l'état socialiste avec tous ses défauts nombreux et profonds a été très intéressé dans le développement de la créativité des gens pour gagner la compétition avec l'Occident ou au moins pour ne pas le perdre. Même ce programme-minimum s'est avéré trop lourd pour les dirigeants du PCUS. Le capitalisme comme tel n'a besoin que de consommateurs primitifs dont le mérite le plus important est celui d'être maniables.

D'autant plus, les tendances récentes montrent qu'on a besoin de moins en moins des grandes masses de consommateurs puisque leur pouvoir d'achat est en baisse. Le progrès technique a diminué la sphère du travail physique au cours de deux derniers siècles en créant de nouveaux emplois pour le travail intellectuel ou supposé tel. Il commence à réduire maintenant la demande de travail comme telle. On ne sait plus que faire avec la population de plus en plus excessive. On discute le revenu minimum garanti sans songer que cette solution est juste au niveau de Rome Antique (“pain et spectacle”). Impossible de suivre cette ligne de moindre résistance par des raisons de la stabilité sociale, sans parler de l'humanisme élémentaire : le bonheur de ces gens est au moins douteux.

4. Créateurs comme armée de réserve de la future société

La solution est difficile mais digne : donner à la majorité de la population une bonne éducation visant à développer leur créativité. Les créateurs ont le privilège mérité de tirer satisfaction de leur travail indépendamment des résultats acquis et de leur reconnaissance. Ce principe est partiellement réalisé par la science : seuls les 3 % environ des résultats obtenus par les mathématiciens trouvent leurs applications. C'est juste cette surabondance des résultats en mathématique qui faisait Eugène Wigner (1902-1995), physicien parmi les plus remarquables de XX s., parler de “la déraisonnable efficacité des mathématiques dans les sciences naturelles” (Wigner, 1960). Chaque fois qu'un nouveau domaine de la physique a été créé on trouvait toujours l'appareil mathématique convenable.

E. Wigner a décelé ici la régularité universelle, et les exemples peuvent être cités en profusion. L'entomologiste russe avec des racines allemandes Boris Schwanwitsch (1889-1957) n'avait qu'une seule passion : les papillons, dont il étudiait le coloriage des ailes (le schéma théorique de ce coloriage orne son tombeau suivant son testament). Ses résultats qui ont été sans aucune

importance pratique sont devenus vitaux à Leningrad assiégée (le blocus de la ville a duré de 8 septembre 1941 à 27 janvier 1944) quand on cherchait le coloriage pour des immenses ballons de barrage permettant de les masquer sur la terre. Ce scientifique a été également engagé en déguisement des chars, ce qui lui a valu l'Ordre de Lénine et le nouveau département d'entomologie de l'Université de Leningrad (1944).

Conclusion

C'est juste ce phénomène de redondance nécessaire qui a amené Michel Petrov à affirmer que les gens excessifs constituent les ressources infiniment précieuses de la société ce qui était hérétique à l'époque de l'économie planifiée. Étant philosophe-marxiste, il s'inspirait visiblement de l'idée que toutes sortes d'économies dans la société sont finalement réduites à gagner du temps. Seule la créativité des gens peut nous sauver un trésor inestimable. Sinon, cela deviendra plus difficile.

Bibliographie

- Akaev A. (2011). En russe: Акаев А.А., Акаева Б.А. Вызовы глобального демографического перехода и неотложность стратегических решений // Век глобализации. Выпуск №1(7)/2011 URL: <http://www.socionauki.ru/journal/articles/132577/> Date de visite: 07.04.2017
- Allais M. (1999). *La mondialisation: la destruction des emplois et de la croissance: l'évidence empirique*. Paris: C. Juglar, 647 p.
- Brunet A. & Guichard J. (2011). *La visée hégémonique de la Chine. L'impérialisme économique*. Paris: L'Harmattan, 208 p.
- Kapitsa S. (2017). *Paradoxes of Growth: World Population and the Global Demographic Transition*. London: Glagoslav Publications. 136 p. URL: https://issuu.com/glagoslav/docs/paradoxes_of_growth Date de visite: 15.06.2019
- Shuper V. (2015). *Society spatial self-organization as a research field and university course* // *Regional Research*. Special Issue. P. 34-41.
- Wigner E. *The Unreasonable Effectiveness of Mathematics in the Natural Sciences* // *Communications in Pure and Applied Mathematics*, vol. 13, No. I (February 1960). New York: John Wiley & Sons, Inc., 1960. URL: <http://www.dartmouth.edu/~matc/MathDrama/reading/Wigner.html> Date de visite: 15.06.2019

Zhan SU

Faculté des Sciences de l'Administration, Université Laval, Canada.
zhan.su@fsa.ulaval.ca

Guillaume TOGAY

Faculté des Sciences de l'Administration, Université Laval, Canada

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE: UNE FORCE DESTRUCTIVE POURTANT CREATRICE SUR LE MARCHE DES EMPLOIS QUALIFIES

RÉSUMÉ: Les résultats de cette étude montrent que l'intelligence artificielle (IA) n'est pas qu'un simple outil de substitution de la main d'œuvre qualifiée, mais est à l'origine de la création de nombreux autres emplois relatifs à son développement. Ainsi, une croissance des emplois qualifiés dans les services d'accompagnement aux nouvelles technologies est même attendue. Des métiers inimitables par l'IA se distinguent par la mise en valeur de compétences managériales plus "abstraites" - des *critical* et *system thinking skills* - que les algorithmes intelligents ne sont pas encore en mesure de comprendre. Les implications grandissantes de l'IA dans les professions qualifiées ont conduit au développement de nouveaux liens entre l'homme et la machine intelligente. Dans ce scénario des "travailleurs augmentés", les tâches les plus créatives seraient laissées aux hommes. Cette vision de l'augmentation permettrait la mise en place d'un *empowering* mutuel et la définition de nouveaux modèles salariaux dont les tâches dépendraient de leurs implications dans le processus créatif de l'IA.

MOTS CLÉS: Intelligence artificielle, emplois qualifiés, métiers inimitables, nouveaux liens entre l'homme et la machine intelligente, nouveaux modèles salariaux.

CLASSIFICATION JEL: M15.

ARTIFICIAL INTELLIGENCE: A DESTRUCTIVE AND YET CREATIVE FORCE IN THE SKILLED LABOUR MARKET

ABSTRACT: The results of this study show that artificial intelligence (AI) is not just a simple tool to replace skilled labour but one that is equally capable of creating many other jobs in line with its development. Thus, it is even expected that there will be a surge in skilled jobs to provide support services for the new technologies. Occupations that are inimitable to AI are characterized by the development of more “abstract” managerial skills – critical and system thinking skills – that intelligent algorithms are not yet able to understand. The growing involvement of AI in the skilled professions had led to the development of new relationships between humans and smart machines. In this “augmented workforce” scenario, the most creative tasks would have to be handled by men. This augmentation vison would facilitate the establishment of mutual empowerment and the definition of new salary earning models whose tasks would depend on their involvement in AI’s creative process.

KEYWORDS: Artificial intelligence, skilled jobs, inimitable trades, new links between humans and the intelligent machine, new salary models.

Introduction

Au cours des dix dernières années, l'intelligence artificielle (IA) a connu un développement remarquable en raison d'une nette amélioration de ses capacités d'apprentissage au moyen du *deep learning*, du *machine learning* et du *reinforcement learning*. Le taux d'erreur dans la reconnaissance d'images (*image recognition*) passe par exemple de 26 % en 2011 à 3,5 % en 2015 (Aoun, 2016). Force est de constater qu'au contraire des précédentes révolutions industrielles, l'IA ne renoue pas avec le traditionnel schéma des innovations technologiques, elle se concentre sur l'outil de travail indissociable de l'humain : son intelligence. Cette disposition lui octroie la capacité de réaliser une multitude de tâches autrefois propres à l'homme, et ce, avec plus d'efficacité et un moindre coût. Allant au-delà du simple outil complémentaire au travail du salarié, l'IA remplace l'homme dans sa fonction économique, le menaçant ainsi de perdre toute valeur sur le marché de l'emploi.

Avec un emploi actuel de l'IA à de hauts niveaux de gestion, les tâches humaines des métiers qualifiées pourraient cependant se réduire comme peau de chagrin. Cette situation laisse craindre une déqualification des emplois et le remplacement du personnel qualifié par des travailleurs moins gradés dans la réalisation de certaines tâches encore non programmables en raison de leur simplification. Les travailleurs semi-qualifiés ou non qualifiés peuvent dès lors occuper ces emplois. Ainsi, progressivement, les définitions professionnelles pourraient changer en raison d'une confusion continue des tâches entre les différents degrés de qualification. Par exemple, l'utilisation de l'IA dans l'imagerie médicale permet au personnel moyennement qualifié de poser un diagnostic médical, réduisant ainsi la demande en spécialistes. L'introduction des logiciels de déclarations de revenus permet désormais à des salariés moins qualifiés d'exercer des missions autrefois réservées à des comptables agréés. Ou encore, avec l'IA, les infirmiers seront désormais autorisés dans certains cas à accomplir des tâches que les médecins accomplissaient auparavant. Susskind (2015) envisage même l'émergence d'un nouveau système d'emplois - "para-professionnel" -, dans lequel, tous les spécialistes seraient progressivement remplacés par des personnes de qualification moindre équipées de systèmes intelligents les aidant à réaliser des tâches à forte valeur ajoutée.

Parallèlement au risque de déqualification, l'émergence d'une *gig-economy* des emplois qualifiés pourrait être observée. La *gig-economy* se définit comme la tendance accrue des entreprises à embaucher des travailleurs indépendants pour des missions définies et de court-terme (Alton, 2018). On estime que ces travailleurs représentent actuellement 34% de la masse salariale américaine et qu'ils atteindront 43% de celle-ci en 2020, voire 50% des effectifs (Gillespie, 2017). 20 à 30% de la population active en Europe et aux États-Unis percevraient un revenu supplémentaire par ce biais. 70% de ces personnes le font par préférence, et non parce qu'elles ne trouvent pas un emploi traditionnel (Manyika, et alii, 2016). Cette situation pose naturellement la question de savoir si l'IA pourrait conduire à terme au renversement du modèle salarial connu jusqu'à présent. Les *digital nomads*, travailleurs indépendants du numérique, préfiguraient cet avènement. L'expansion du *crowdworking* serait devenue le symbole d'une mutation progressive des cols blancs vers la *gig-economy*. Cette idéalisation du marché du travail passe néanmoins sous silence le risque de précarisation des emplois qualifiés qui seraient totalement déconstruits par la *gig-economy*. Divisés en simples tâches, ces métiers seraient dès lors plus

facilement remplacables par l'IA. Le Forum Économique Mondial (2016) a prévu l'arrivée prochaine d'un *crowdsourcing* mondialisé utilisé sur des plates-formes en ligne proposant des travaux hautement qualifiés mais répétitifs.

L'avenir du monde du travail semble donc plus que jamais menacé. C.B. Frey et M.A. Osborne (2013) prédisent que 47% des emplois aux États-Unis sont à risque et que tout emploi indirectement associé le sera d'ici 10 à 20 ans. Dans son dernier ouvrage, Y. N. Harari (2017) en dresse un portrait dystopique prédisant une précarisation aggravée d'une partie de la population ayant perdu toute valeur économique, la "classe inutile".

Il est à noter cependant que si des conclusions alarmistes sur les impacts de l'IA sont abondantes, peu d'études portent sur la capacité que détient l'IA de créer de nouveaux emplois et de nouvelles opportunités dans le monde du travail. Notre recherche tente de combler cette lacune en faisant la synthèse des principales idées portées sur les évolutions des métiers qualifiés en réaction au phénomène de l'IA.

1. La création d'emplois relatifs au développement de l'IA

Loin de n'être qu'un outil de substitution ou de précarisation de la main d'œuvre qualifiée, l'IA est pourtant à l'origine de la création de nombreux autres emplois qualifiés relatifs à son développement. Elle a aussi permis l'émergence d'emplois dérivés.

Le Forum Économique Mondial (2016) prévoit ainsi que les familles d'emplois en informatique et en mathématiques connaîtront une très forte croissance notamment celles centrées sur la *data*. IBM projette à court terme d'employer 2.000 personnes pour l'aider à développer *Watson*, 2.000 personnes pour *Watson Health* et 2.000 autres pour sa maintenance (Davenport et Kirby, 2016).

Le *data scientist* demeure l'exemple phare des nouveaux emplois créés par l'IA. Ce dernier est chargé de structurer les volumes de données collectés par le *bigdata* pour établir des prévisions en fonction des corrélations et tendances trouvées dans ces blocs de données. Son rôle n'existe que depuis quelques années seulement mais une connaissance informatique complète (*ICT*, *big data knowledge* et *data literacy*) s'avère essentielle. Celui-ci doit également être familier avec le fonctionnement économique d'une entreprise. Des connaissances en gestion, en marketing et en économie sont donc nécessaires. Les compétences plus sociales sont également de mise. Un

datascientist doit être capable d'adapter ses services aux attentes des clients ou de l'employeur et de savoir les communiquer correctement. Les profils plus scientifiques sont également très recherchés pour poursuivre la création et le développement de l'IA. Ces programmeurs et autres professionnels de l'informatique sont demandés en raison de leur capacité à maîtriser le langage de la programmation, des mathématiques et pour avoir été familiarisés aux outils de stockage et de traitement des données. Évidemment, les chercheurs en intelligence artificielle le sont aussi.

Les potentiels de l'IA ouvrent la voie à de nombreuses spéculations sur les prochains métiers créés. Parmi les plus raisonnables, R. Susskind (2015) prédit par exemple l'apparition du “*knowledge engineer*” qui se chargera de la digitalisation du savoir des experts. Il sera accompagné du “*process analyst*” pour les aspects plus pratiques de cette digitalisation des connaissances. Le “*system engineer*” créera les machines intelligentes capables de remplacer n'importe quel expert dans n'importe quel domaine. Les “*moderators*”, “*designers*” et “*systemproviders*” sont autant d'autres exemples d'emplois chargés de la mise en place, de la surveillance et de la maintenance de l'IA.

Le domaine des ICT (*Information and Communications Technology*) révèle donc un dynamisme économique futur fort enviable. Ce secteur concentre l'ensemble des salariés qualifiés dont les compétences détenues sont nécessaires au développement des algorithmes de l'IA. Dans l'Union européenne (UE) par exemple, les spécialistes ICT constituent la catégorie d'emplois connaissant la plus forte croissance et figurent parmi les 20% d'emplois les mieux rémunérés. Des métiers qualifiés émergeant le plus dans les ICT, ceux liés à la *data* sont les plus nombreux. Ils sont directement reliés au développement de l'IA. Une augmentation dans ce secteur de près de 1,3 millions de “*dataworkers*” est même attendue dans l'UE (European Commission, 2017).

Ces métiers qualifiés sont la nouvelle manne financière des entreprises. Le nombre de diplômés des STEM présents dans une industrie serait fortement corrélé à l'innovation. Environ 45 % des diplômés très qualifiés travaillant dans des entreprises innovantes avaient étudié une matière relative aux STEM (*Science, Technology, Engineering, Mathematics*) (Wakeham, 2016). Les États sont conscients de ce potentiel économique et mettent en place des incitations financières pour accroître la main-d'œuvre dans ce bassin d'emplois. Par exemple, le projet *TechHire* de l'ancien président américain B.

Obama comprenait une subvention de 100 millions de dollars destinée à ouvrir la voie à un plus grand nombre d'emplois dans le secteur des technologies (Dickson, 2017).

Toutefois, le secteur de l'IA connaît parallèlement une grave pénurie de main-d'œuvre. Selon une récente étude de Deloitte (2018), d'ici 2030, 4,5 millions d'emplois dans le secteur des STEM seront à combler. En 2011, McKinsey déclarait déjà le risque d'un manque de 190.000 *data scientists* aux États-Unis et de 1,5 millions de managers et d'analystes capables de prendre des décisions en travaillant de pair avec l'IA (Manyika et alii., 2011). Au Royaume-Uni, le secteur des ICT manque de près de 300.000 emplois et 40% des entreprises recrutant dans ces catégories de métiers déclarent rencontrer des problèmes pour trouver des candidats possédant les compétences requises (UKCES, 2014). D'ici les cinq prochaines années, la demande mondiale en *data scientists* et *data analysts* augmenterait de 28 %. En cyber-sécurité, le taux de chômage est actuellement de 0% avec une pénurie de plus d'un million d'experts dans le monde (Morgan, 2016). Le géant chinois Tencent Research Institute a même affirmé que sur les millions d'employés nécessaires, seulement 300.000 ingénieurs en IA sont actuellement disponibles sur le marché du travail (Vincent, 2017).

L'IA est également à l'origine de la création de métiers qualifiés dérivés. La convergence de différentes disciplines comme les sciences naturelles et l'informatique a conduit à l'apparition de nouveaux marchés et de nouveaux domaines d'application. L'IA évolue dans un nouvel écosystème économique faisant appel à des fournisseurs de matériel, des compagnies d'assurance, des organisateurs événementiels et des services spécifiques à son domaine. E-commerce Europe estime par exemple que 2 millions d'emplois peuvent être directement ou indirectement attribués au secteur du commerce électronique (European Commission, 2017). Selon Davenport et Kirby (2016), les "product managers" seront essentiels dans la gestion de produit pour s'assurer que les nouveaux logiciels intelligents disposeront bien des fonctionnalités répondant aux besoins du client, et les entreprises disposeront même d'un "internal automation leader" capable de développer des systèmes intelligents en interne.

Une croissance des emplois qualifiés dans les services d'accompagnement aux nouvelles technologies est par ailleurs attendue. Deloitte possède un nouveau service dédié à l'IA pour évaluer les besoins de ses clients et pour mettre en

place les technologies existantes les plus à même de répondre à leurs besoins. Ce service n'est toutefois proposé qu'après une évaluation sérieuse des clients demandeurs. Celle-ci tient compte de leur niveau réel de préparation pour intégrer l'IA dans leurs systèmes (Davenport et Kirby, 2016). Les domaines de la propriété intellectuelle ou du conseil en gestion stratégique sont aussi positivement concernés par le développement de l'IA (Wisskirchen et ali, 2017). D. Rose (2017) estime même qu'un besoin en anthropologues, en spécialistes de la communication, en philosophes et en experts culturels sera aussi nécessaire pour fixer les limites à l'IA.

2. L'émergence de l'emploi inimitable

Alors que l'intelligence artificielle marque actuellement une avancée notable dans les métiers qualifiés de "routiniers", plus facilement automatisables, la main-d'œuvre se tourne vers des emplois de connaissance "cognitifs" plus difficilement imitables par l'intelligence artificielle, qui se distinguent notamment par la mise en valeur de leurs compétences managériales et humaines. On assiste donc à une mutation progressive mais profonde de la structure du marché des emplois qualifiés. La tendance est à la recherche de métiers où la réflexion est majeure. Ceci explique une inclination naturelle à l'augmentation des métiers "non routiniers" dans le total de la masse salariale. Ces emplois ne sont pas forcément nouveaux mais promeuvent des caractéristiques inimitables par l'IA. Pour Autor (2015), cette situation révèle "l'avantage comparatif" des travailleurs qualifiés. Ces derniers peuvent se concentrer sur des emplois dits "cognitifs" qui requièrent de la flexibilité, de la créativité, de la capacité au *problem-solving* (résolution de problèmes) et des compétences sociales.

Toutefois, cette classification par compétence est néanmoins incomplète en ce qu'elle regroupe autant les métiers qualifiés qu'intermédiaires. McKinsey y distingue donc une sous-catégorie, les métiers de connaissance (*knowledgeworks*) qui regroupe l'ensemble des professions cognitives qualifiées (Manyika et ali., 2013). Selon Davenport et Kirby (2016), ces métiers se définissent par leur faculté de "manipulation de la connaissance et de l'information". Ces travailleurs seraient à l'origine de l'innovation et de la croissance. Ils inventent de nouveaux produits et services, conçoivent des programmes de marketing et créent des stratégies d'entreprise par exemple. Leurs interactions professionnelles aboutissent à la découverte et à l'innovation.

Les métiers qualifiés encore d'inimitables pour l'heure requièrent des tâches "non routinières" cognitives particulières. Ces dernières ne seraient pas menacées car les algorithmes ne sont pas en mesure d'accomplir des missions trop "abstraites". Seul le cerveau humain est capable de les accomplir. Ces activités exigent une capacité à résoudre des problèmes complexes et à être créatif. Elles font également appel au domaine sensoriel avec la détention d'un sens aigu de l'intuition et d'un don de persuasion. Les travailleurs les plus compétents dans ces tâches ont généralement de hauts niveaux d'éducation et une forte propension à utiliser leur capacité analytique et un raisonnement inductif. Leurs missions professionnelles sont encore peu atteintes par l'IA. Leurs décisions et jugements ne peuvent pas encore être remplacés (Manyika et alii, 2013).

Le paradoxe de Polanyi en explique la raison. Tout raisonnement de haut niveau n'est pas imperméable à l'IA, mais certaines compétences "sensorimotrices" le seraient en raison de leur aptitude à évoluer constamment (Autor, 2015). Ces métiers impliquent une évolution constante de leur environnement lors de la prise de décision, une situation encore difficilement traitable pour l'IA. De surcroît, les algorithmes intelligents ne sont pas encore prêts à comprendre l'implicite, l'instinct voire la compréhension tacite. Ces concepts posent beaucoup de difficultés aux programmeurs pour les exprimer clairement en langage informatique. La notion de contexte échappe également à l'intelligence artificielle. Aoun (216) rappelle que l'IA peut expliquer la signification exacte des mots d'un homme d'affaires mais qu'elle n'est pas pour autant capable de négocier un accord en tenant compte des sous-entendus ou des habitudes culturelles, car cette dernière ne vit pas dans le "chaos du monde humain".

En fait, l'engouement actuel pour les missions abstraites redessine l'arsenal de compétences requis pour tout professionnel qualifié. Les tâches les plus fréquentes aujourd'hui sont les exceptions d'autrefois. Ces tâches se rassemblent toutes sous la bannière du *critical* et du *system thinking*. Le Forum Économique Mondial (2016) les classe comme les compétences clés nécessaires en 2020, qui sont définies comme la capacité intellectuelle que détient tout individu à pouvoir analyser des idées d'une manière suffisamment intelligente pour être capable de les appliquer en pratique. Pour cela, la personne en question doit observer, réfléchir, savoir synthétiser, pouvoir imaginer de nouveaux concepts, pourvoir les appliquer et en communiquer les résultats. Pour Brynjolfsson et McAfee (2014), ces différentes facultés se regroupent sous le concept d' « *ideation* »: l'avantage comparatif que

détient l'homme par rapport à la machine intelligence de pouvoir élaborer de nouvelles idées ou de nouveaux concepts. F. Levy et R. Murmane (2004) avancent la même idée sous la notion d' « *expertthinking* » et de « *complex communication* ».

L'IA n'exerce actuellement que deux facultés : la communication et l'observation. L'ensemble des autres capacités managériales ou sociales lui font défaut. Elle ne sait pas mobiliser les différents talents nécessaires à la réalisation d'un projet ni leur donner une direction ou interpréter des résultats avec recul pour décider des changements à opérer. Bien que les machines soient aptes à comprendre le fonctionnement de systèmes complexes, celles-ci sont actuellement incapables d'appliquer la même information à différents contextes. Par exemple, un algorithme peut modéliser l'impact du changement climatique sur une zone côtière mais il sera incapable de réutiliser les mêmes données pour les appliquer dans un domaine plus économique (Aoun, 2016). Toutefois, des recherches sur le *Transfert Learning*, soit la capacité à réutiliser certaines compétences que l'IA maîtrise dans d'autres tâches où elle n'a pas été initialement programmée, sont actuellement en cours. Ces tâches cognitives et créatives restent exceptionnelles et ne semblent pas en mesure de constituer à elles seules l'entièreté d'une profession. Il est donc difficile de croire qu'elles se substitueront entièrement aux tâches abandonnées à l'intelligence artificielle.

Par ailleurs, les métiers qualifiés tendent également à se recentrer vers des compétences plus sociales. Autrement dit, le futur exige des salariés qualifiés une solide expérience dans les sciences humaines pour mieux combler la distance entre les logiciels et les besoins humains (Dickson, 2017). Cette « part humaine » du travail regroupe de fait différentes compétences telles que l'empathie, la persuasion, la communication, le *problem-solving* et le *decision-making*. Ces facultés font même partie du « top-10 » des compétences de Deloitte (2018).

La tendance actuelle montre que cette demande de temps consacrée aux compétences humaines ne cesse de croître. La réalisation exclusive des tâches répétitives par l'IA expliquerait cette reconversion. Libérés de ces dernières, les travailleurs qualifiés se retourneraient vers les aspects plus « humains » de leurs métiers qui exigent des compétences sociales et émotionnelles. McKinsey estime par exemple qu'en Allemagne, les travailleurs de demain consacreront plus de temps de travail à des activités nécessitant une expertise (+2,9 milliards d'heures en équivalent temps plein), l'interaction avec les parties

prenantes (+1,5 milliard d'heures) et la gestion des personnes (+1,4 milliard d'heures) (Manyika et ali, 2017). Selon Deloitte (2018), le temps consacré aux compétences sociales a augmenté de 10,06 % et de 12,06 % pour les capacités cognitives. Deloitte UK constate également une augmentation de 1,4 million d'emplois pour les métiers nécessitant une compétence solide en négociation.

Bien que cette demande soit nouvelle, le système de formation semble toutefois déjà obsolète. L'offre de ce type de formations n'est pas encore suffisamment développée. Les pouvoirs publics en sont conscients et songent à créer des organismes spécifiques offrant des formations relatives aux compétences cognitives et sociales (Villani, 2018). Il faut néanmoins s'attendre à ce que la population active actuelle soit vite dépassée. Dans le scénario d'une automatisation moyenne, jusqu'à 75 millions de travailleurs pourraient devoir modifier leur niveau d'éducation, et pas moins de 375 millions dans le cas d'une automatisation plus rapide (Manyika et ali, 2017). Les performances de l'IA font en effet vieillir plus rapidement les connaissances professionnelles actuelles qui se retrouvent vite obsolètes. Par exemple, la durée de vie des compétences d'un ingénieur logiciel étant estimée entre un et deux ans, une formation continue apparaît donc absolument nécessaire. Pourtant, 50% des employeurs ne savent pas encore comment former leur personnel face aux nouvelles exigences de l'IA (Schwartz, 2017). Cette situation est d'autant plus alarmante que de fortes avancées de l'IA dans le domaine cognitif ont été observées ce dernier temps.

En effet, l'acceptation de métiers inimitables est à temporiser, car les algorithmes actuels réagissent de plus en plus en-dehors du carcan qui leur a été assigné. La reconnaissance de formes, le traitement du langage et la vision par ordinateur sont autant de percées de l'IA qui concurrencent directement les êtres humains. Avec l'IA, plus aucun métier ne serait exclusivement accessible aux humains. Dans la reconnaissance d'images, alors que le taux d'erreur est de 5% pour les hommes, ce dernier est passé de 26% en 2011 à 3,5% en 2015 pour l'IA. Cette progression peut permettre l'automatisation des tâches sur les lieux de travail qui exigent une compréhension de l'image. L'IA *DeepMind* de Google a développé un service de lecture labiale plus performant que le système humain actuel en visionnant tous les programmes de la BBC. Au niveau de la communication, le service de traduction *Google Translate* a été grandement amélioré grâce à l'utilisation de la *statistical machine translation* qui permet de déterminer la traduction la plus probable en analysant une grande variété d'exemples de travaux déjà traduits. La société de traduction

Lionbridge a annoncé en 2011 la création de *GeoFluent*, un algorithme capable de traduire instantanément une conversation en ligne d'une langue à une autre. Cette innovation laisse entrevoir de nouvelles possibilités dans le secteur de la traduction et du service à la clientèle (Brynjolfsson et McAfee, 2014). Dans ce même secteur, l'assistante numérique *Amelia* d'IPsoft est capable d'analyser le langage parlé pour comprendre le problème de service d'un client et de le résoudre pour eux. Dans le domaine de l'informatique affective, *Mattersight* est une invention capable de transmettre un appel au représentant le plus à même de répondre au besoin du client en fonction de l'état émotionnel et de la personnalité de ce dernier (Lebowitz, 2015). Conjuguant les sciences émotionnelles et la médecine moderne, l'IA est aussi capable de prédire les troubles dépressifs majeurs chez les patients ou de permettre le contrôle des chaises roulantes par la pensée (Brynjolfsson et McAfee, 2014). L' *affective computing* pourrait conduire à la relève des métiers sociaux et d'échange comme les psychologues. Dans le domaine de l'art, l'algorithme *Painting Fool* est capable de peindre en fonction de sa propre humeur. Deux chercheurs à l'Institut technologique de Géorgie ont même mis au point un prototype d'IA appelé *Quixote* qui peut apprendre à reconnaître ce qu'est l'éthique grâce à la lecture de petites histoires. Les valeurs humaines sont décortiquées et comprises par cette IA en fonction de l'analyse des rapports humains qui y sont rapportés (Flood, 2016).

Il est à souligner cependant que la principale limite rencontrée par les algorithmes demeure la compréhension de la finalité de leurs actions. Ces derniers ne peuvent pas encore raisonner sur le "but" de leurs missions ni sur les utilisations qui en découlent. De plus, si l'IA se développe dans le champ sensoriel humain, elle y est encore restreinte. Bien que l'identification d'objets soit possible, la même tâche exécutée dans un champ de vision encombré devient beaucoup plus difficile à accomplir. De fait, les emplois évoluant dans un environnement de travail non structuré sont pour l'heure moins sensibles à l'automatisation.

En fait, malgré les quelques exemples donnés dans le domaine émotionnel et la capacité des algorithmes à reproduire ou comprendre certains aspects des interactions sociales humaines, la reconnaissance en temps réel de l'émotion humaine ou la capacité d'y répondre restent toujours des problèmes difficiles à programmer. Certains traits humains comme l'intuition, le jugement ou l'intelligence émotionnelle ne seront d'ailleurs pas même imitables dans un

avenir proche (Institute for the Future, 2017). C'est sur ce dernier point que le salarié qualifié conserverait un avantage comparatif sur l'IA.

3. La naissance du métier “augmenté”: vers une alliance humain-machine équilibrée

Les nouvelles implications de l'IA dans les professions qualifiées ont nécessairement conduit au développement de liens entre l'homme et la machine intelligente qui n'existaient pas auparavant. Ces diverses interactions pourraient constituer les emplois qualifiés du futur. La littérature contemporaine parle des “travailleurs augmentés” ou de l'intelligence “amplifiée” (Pierce et alii, 2015).

Dans le scénario de l'augmentation, les humains et les ordinateurs combinent leurs forces pour obtenir de meilleurs résultats. En santé par exemple, l'IA Watson d'IBM aide déjà les cliniciens à lire des IRM. Dans un secteur plus économique, l'introduction de l'IA par General Electric dans son processus de maintenance d'avions permet de réaliser des prévisions en temps réel sur les moteurs à réparer et de déterminer les moments les plus propices pour faire intervenir des spécialistes (Accenture, 2018). Les tâches les plus créatives seraient laissées aux hommes qui exploiteraient parallèlement d'autres innovations technologiques pour améliorer la qualité de leur travail, telles que la visualisation de données, les communications à grande vitesse ou le prototypage rapide. En effet, N. Wiener (1950) exprimait déjà cette idée d'amélioration de l'homme par la machine dans les années 1950.

Ce rapport entre l'IA et le travailleur qualifié apporte deux avantages. Tout d'abord, il améliore considérablement la capacité de récupérer de l'information ce qui, conséquemment, augmente la qualité des décisions prises dans les situations les plus difficiles. Par exemple, aux États-Unis, le temps alloué à la créativité n'est que de 2 % et de 13 % pour le *problem-solving* (Lawrence et alii, 2017). L'IA pourrait permettre aux travailleurs qualifiés de se concentrer uniquement sur ces tâches. Aoun (2016) prend l'exemple des cabinets d'avocats : l'IA y permet la sélection et le traitement des documents juridiques ce qui permet aux avocats de fournir des conseils juridiques de plus haut niveau.

L'augmentation redéfinit donc la notion de travail. Elle n'existe seulement que lorsque le travailleur humain est en mesure de créer plus de valeur ajoutée

grâce à l'aide d'une machine intelligente qu'il n'en aurait été capable tout seul. Cela nécessite donc préalablement une analyse des compétences respectives de l'homme et de la machine pour trouver la meilleure combinaison entre les deux. Les travailleurs augmentés auront donc très probablement besoin d'une formation spécifique pour optimiser l'utilisation de l'IA. Pour Accenture (2018), cette formation de la main-d'œuvre aux nouvelles interactions avec les machines intelligentes est absolument nécessaire. Le cabinet a même introduit l'augmentation comme une part fondamentale de la définition même de l'IA : *“Accenture considère l'IA comme une constellation de technologies qui permet aux machines intelligentes d'étendre les capacités humaines en détectant, en comprenant, en agissant et en apprenant, ce qui permet aux hommes d'accomplir beaucoup plus (...). Dès lors que les technologies IA sont intégrées, elles peuvent fortement améliorer les capacités d'adaptation de toute entreprise”*.

Il est clair qu'en rejetant le principe d'automatisation qui ne se limite qu'au remplacement total des travailleurs qualifiés par l'IA, la vision de l'augmentation permet la mise en place d'un *empowering* mutuel. Accenture rappelle par ailleurs que la stratégie d'automatisation n'apporterait aucun bénéfice à court-terme pour l'entreprise. La réduction des coûts du travail induit par l'automatisation serait très vite imitéée par l'ensemble des acteurs économiques d'une industrie donnée. Cet alignement quasi-immédiat de la concurrence rétablirait de fait la situation initiale et une perte des marges gagnées sur les coûts.

Au contraire, la diversité des collaborations possibles entre les professionnels qualifiés et l'IA ne semble pas avoir de limites. Par exemple, pour trouver des cellules cancéreuses, une approche uniquement fondée sur l'IA a un taux d'erreur de 7,5%. Ce taux n'est que de 3,5% pour un expert humain. En combinant les deux expertises, le taux d'erreur est abaissé à 0,5%, ce qui représente une réduction de 85% des erreurs (Executive Office of the President, 2016).

Dans ce contexte d'augmentation, un bassin de métiers qualifiés entièrement dédiés aux machines intelligentes est absolument nécessaire. Les entreprises optant pour le choix de l'augmentation doivent en effet garder à l'esprit qu'il sera nécessaire pour elles de constituer de solides parcours professionnels pour ces nouveaux travailleurs en IA. En effet, si ces derniers choisissaient de partir ou de prendre leur retraite et qu'aucune relève n'était assurée, l'avantage concurrentiel détenu s'évanouirait aussitôt.

Garder une confiance aveugle dans l'IA pourrait néanmoins conduire à oublier sa faillibilité. Un contrôle humain est encore nécessaire de nos jours. Le “flash crash” de 2010 rappelle ce danger. En 20 minutes, la Bourse de New York perdit plusieurs milliards de dollars. La faute, aujourd’hui attribuée aux algorithmes, n'a toujours pas été identifiée avec précision (Treanor, 2015).

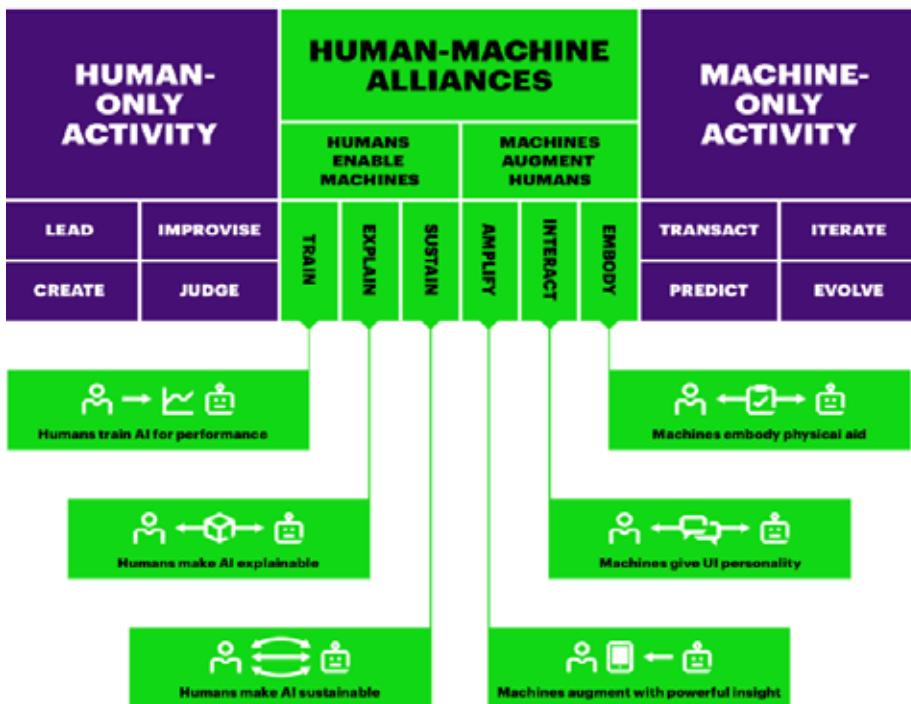
Le phénomène d'augmentation soulève de nombreuses questions quant aux places du salarié qualifié et de l'IA dans le monde du travail du futur. Les opinions sont très partagées. Le débat actuel tend à se polariser vers la disparition des emplois qualifiés ou de leur remplacement par de nouveaux métiers. Prenant une position extrême, R. Susskind (2015) avertit même d'une disparition de l'expertise, entièrement automatisée et disponible pour tous en ligne grâce à des algorithmes très performants.

D'autres modèles moins pessimistes sont avancés. Ceux-ci opposent aux théories économiques traditionnelles une vision différente des emplois qualifiés du futur. L'IA y est considérée comme la nouvelle colonne vertébrale du marché du travail et les nouveaux emplois qualifiés interagissent avec elle à différents degrés. Ces métiers ne remplacent toutefois pas les anciens et requièrent tous une formation spécifiquement dédiée à l'IA.

Selon le modèle retenu par le White House Council of Economic Advisers (Executive Office of the President, 2016), les nouveaux emplois augmentés se présentent en trois branches en fonction de leurs implications dans le processus créatif de l'IA : les « *trainers* », les « *explainers* » et les « *sustainers* ». Les “*trainers*” enseigneront aux algorithmes d'IA comment imiter les comportements explicites humains (*meaning trainer*), tacites (*modelor*) et culturels (*global trainer*). Des emplois comme l' «*empathy trainer*», pour expliquer les émotions, s'y retrouveront également. Les “*explainers*” expliqueront le fonctionnement interne et les décisions prises par les algorithmes dans les entreprises (*transparency analyst*). Ils concevront aussi les algorithmes en fonction du contexte commercial et d'autres facteurs externes (*context designer*). Ces derniers seront aussi en mesure de déterminer si le développement de l'IA pour des applications spécifiques s'avère utile ou non (*AI usefulness strategist*). Enfin, les “*sustainers*” se chargeront de la maintenance, de la promotion (*machine relations manager*) et de l'évaluation des systèmes d'IA (*automation economist*). Ils détiendront également une compétence éthique pour vérifier la bonne application des normes morales et des valeurs humaines par les machines intelligentes (*automation ethicist*).

Cette idée de proximité avec l'IA a été reprise dans le modèle proposé par T.H Davenport et J. Kirby (2016). Les “*steppingup*” se chargeront de prendre des décisions stratégiques et de management en fonction des résultats produits par l'IA. Les “*steppingaside*” constitueront la main-d'œuvre qualifiée chargée des tâches encore non automatisables par l'IA. Ceux chargés de la création et de la surveillance des logiciels IA sont désignés comme les “*stepping in*”. Les “*stepping narrowly*” seront des professionnels ultraspécialisés évoluant dans des niches où l'automatisation par des algorithmes n'y sera pas rentable. Les “*stepping forward*” constitueront enfin la catégorie d'emplois qualifiés chargée de la création des nouveaux algorithmes intelligents.

Quant au cabinet Accenture, il distingue pour sa part les métiers qualifiés du futur en fonction de l'implication de l'IA dans les modèles économiques des entreprises (voir Tableau 1). Outre les trois fonctions de base décrite par Daugherty et Wilson (2018), Accenture y rajoute les “*amplifiers*”, travailleurs chargés de créer des systèmes améliorés par les algorithmes. *Dreamcatcher* d'Autodesk s'inscrit par exemple dans ce modèle (Autodesk Research, 2018). Il s'agit d'un logiciel intelligent capable de générer des milliers de combinaisons de design en fonction des contraintes données par un utilisateur. Les “*interactors*” seront les métiers où l'IA servira de conseiller et d'adjoint pour accomplir les demandes de routine. Enfin, les “*embodiers*” caractériseront les métiers améliorés par l'IA dans leur précision d'exécution. Les chirurgiens pourraient en faire partie par exemple. Il est à noter que dans ce modèle, les métiers augmentés se trouvent intrinsèquement et dépendamment liés aux interactions entre les humains et les machines intelligentes. Ces alliances apparaissent bénéfiques aux deux parties, laissant aux hommes les tâches les plus cognitives et créatrices. Dans ce système, la défaillance ou la carence de la composante “humaine” ou “machine” entraînerait nécessairement la disparition de l'autre, et réciproquement.

Tableau 1. Possibles alliances humaines-machines

Source: Daugherty, Paul R. and Wilson, H.J. *Human + Machine: Reimagining Work in the Age of AI*. Boston: Harvard Business Review Press, 2018.

Source : Accenture. (2018). *Process Reimagined: Together, People and AI are Reinventing Business Processes from the Ground Up.*

Conclusion

Les nombreuses percées de l'IA dans le monde des professions qualifiées ont modifié les tâches auxquelles les métiers étaient auparavant associés, et la prévisibilité et la répétition de certaines tâches conduisent à la disparition progressive des emplois qualifiés qui leur sont liés. L'extrême professionnalisation des sociétés contemporaines faciliterait également l'automatisation des emplois qualifiés. De nombreuses inquiétudes sont de nos jours soulevées. Des "CEO stars" aux scientifiques de renom, de nombreuses personnes réputées ont manifesté leurs craintes à l'encontre de l'IA. Plusieurs solutions plus ou moins réactionnaires ont été avancées, allant de quotas humains obligatoires dans les entreprises à une taxe sur les robots en passant

par les interdictions légales, la création d'un label "fait par les humains" sur les produits, etc.

Cependant, force est de constater quel l'IA n'est pas qu'un simple outil de substitution de la main d'œuvre qualifiée, mais elle est aussi à l'origine de la création de nombreux autres emplois relatifs à son développement. Ainsi, une croissance des emplois qualifiés dans les services d'accompagnement aux nouvelles technologies est même attendue. Des métiers inimitables par l'IA se distinguent par la mise en valeur de compétences managériales plus "abstraites" – des *critical et system thinking skills* – que les algorithmes intelligents ne sont pas encore en mesure de comprendre. En fait, les implications grandissantes de l'IA dans les professions qualifiées ont conduit au développement de nouveaux liens entre l'homme et la machine intelligente. Dans ce scénario des "travailleurs augmentés", les tâches les plus créatives seraient laissées aux hommes. Cette vision de l'augmentation permettrait la mise en place d'un *empowering* mutuel et la définition de nouveaux modèles salariaux dont les tâches dépendraient de leurs implications dans le processus créatif de l'IA.

Bibliographie

- Accenture. (2018). *Process Reimagined: Together, People and AI are Reinventing Business Processes from the Ground Up.*
- Accenture. (2017). *Why is artificial intelligence important?*
- Alton L. (2018). *Why The Gig Economy Is The Best And Worst Development For Workers Under 30.* Repéré à <https://www.forbes.com/sites/larryalton/2018/01/24/why-the-gig-economy-is-the-best-and-worst-development-for-workers-under-30/>
- Aoun J. (2016). *Higher education for the AI age: Let's think about it before the machines do it for us.* *The Washington Post*, October 27, 2016
- Autodesk research. (2018). *Project Dreamcatcher.* Repéré à <https://autodeskresearch.com/projects/dreamcatcher>
- Autor D. (2014). *Polanyi's Paradox and the Shape of Employment Growth.* *NBER Working Paper*, No. 20485, 129-177.
- Autor D. (2015). *Why Are There Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation.* *Journal of Economic Perspectives*, 29 (3), 3-30.

- Autor D., Levy F. & Murnane R. (2003). The skill content of recent technological change: An empirical exploration. *The Quarterly Journal of Economics*, 118 (4), 1279-1333.
- Brynjolfsson E. & McAfee A. (2014). *The Second Machine Age*. Repéré à https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/622156/mod_resource/content/1/Erik-Brynjolfsson-Andrew-McAfee-Jeff-Cummings-The-Second-Machine-Age.pdf
- Daugherty P. & Wilson H. (2018). *Human + Machine: Reimagining Work in the Age of AI*. Boston, USA: Harvard Business Review Press.
- Davenport T & Kirby J. (2016). *Only Humans Need Apply: Winners and Losers in the Age of Smart Machines*. Toronto, Canada: HarperCollins.
- Deloitte. (2018). *Talent for survival: Essential skills for humans working in the machine age*. Repéré à: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/Growth/deloitte-uk-talent-for-survival-report.pdf>
- Dickson B. (2017). *Artificial intelligence creates new job opportunities*. Repéré à <https://www.scribd.com/article/349192011/Artificial-Intelligence-Creates-New-Job-Opportunities>
- European Commission, Directorate-General for Communication Networks, Content and Technology. (2017). *A concept paper on digitisation, employability and inclusiveness*, Brussels.
- European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (2018). *Digitisation and Work: How Governments are Responding to Changing Labour Markets?*, Prague.
- Executive Office of the President (2016). *Artificial Intelligence, Automation, and the Economy*, Washington.
- Flood A. (2016). *Robots could learn human values by reading stories, research suggests*. Repéré à <https://www.theguardian.com/books/2016/feb/18/robots-could-learn-human-values-by-reading-stories-research-suggests>
- Frey C. & Osborne M. (2013). *The future of employment: how susceptible are jobs to computerization?*. Oxford, England: Oxford Martin Programme on Technology and Employment.
- Gillespie P. (2017). *Intuit: Gig economy is 34% of US workforce*. Repéré à <https://money.cnn.com/2017/05/24/news/economy/gig-economy-intuit/index.html>
- Harari Y. (2017). *Homo Deus : Une brève histoire de l'avenir*. Paris, France: Éditions Albin Michel.

- Institute for the Future. (2017). *The Next Era of Human / Machine Partnerships: New Report Explores Emerging Technologies' Impact on Society & Work in 2030*. Repéré à http://www.iftf.org/fileadmin/user_upload/downloads/th/SR1940_ITFTforDellTechnologies_Human-Machine_070717_readerhigh-res.pdf
- Lawrence M., Roberts C. & King L. (2017). *Managing Automation: Employment, Inequality and Ethics in the Digital Age*. Repéré à <https://www.ippr.org/files/2017-12/cej-managing-automation-december2017-1.pdf>
- Levy F. & Murnane R. (2004). *The New Division of Labor: How Computers Are Creating the Next Job Market*. Princeton, USA: Princeton University Press.
- Lebowitz S. (2015). *Every time you dial into these call centers, your personality is being silently assessed*. Repéré à <https://www.businessinsider.com/how-mattersight-uses-personality-science-2015-9>
- Mallard S. (2018). *Disruption : Intelligence artificielle, Fin du salariat, Humanité augmentée*. Paris, France: Dunod.
- Manyika J., Chui M., Brown B., Bughin J., Dobbs R., Roxburgh C. & Hung A. (2011). *Big data: The next frontier for innovation, competition, and productivity*. McKinsey Global Institute.
- Manyika J., Chui M., Bughin J., Dobbs R., Bisson P. & Marrs A. (2013). *Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy*. McKinsey Global Institute.
- Manyika J., Lund S., Bughin J., Robinson K., Mischke J. & Mahajan D. (2016). *Independent Work: Choice, Necessity, and the Gig Economy*. McKinsey Global Institute.
- Manyika J., Lund S., Chui M., Bughin J., Woetzel J., Batra P., Ko R. & Sanghvi S. (2017). *Jobs lost, Jobs gained: Workforce Transitions in a Time of Automation*. McKinsey Global Institute.
- Morgan S. (2016). *Cybersecurity Unemployment Rate Drops To Zero Percent*. Repéré à <https://cybersecurityventures.com/cybersecurity-unemployment-rate/>
- Pierce D., Shilling M. & Danson F. (2015). *Amplified intelligence: Power to the people*. Repéré à <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/focus/tech-trends/2015/tech-trends-2015-amplified-intelligence.html>
- Rose D. (2017). *Who Will Teach Our Machines Right from Wrong?*. Repéré à <https://www.linkedin.com/pulse/who-teach-our-machines-right-from-wrong-doug-rose/>

- Schwartz J., Collins L., Stockton H., Wagner D. & Walsh B. (2017). *The future of work: The augmented workforce. Rewriting the rules for the digital age 2017 Deloitte Global Human Capital Trends*, 119-127. Repéré à <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/human-capital/hc-2017-global-human-capital-trends-us.pdf>
- Susskind R. (2015). *The Future of the Professions: How Technology Will Transform the Work of Human Experts*. Oxford, UK: OUP Oxford.
- Treanor J. (2015). *The 2010 “flash crash”: how it unfolded*. Repéré à <https://www.theguardian.com/business/2015/apr/22/2010-flash-crash-new-york-stock-exchange-unfolded>
- UK Commission for Employment and Skills (UKCES). (2014). *The Future of Work: Jobs and skills in 2030* [version électronique]. Repéré à https://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file_publicacion/thefutureofwork.pdf
- Villani C. (2018). *Donner un sens à l'intelligence artificielle. Pour une stratégie nationale et européenne*. Paris.
- Vincent J. (2017). *Tencent says there are only 300,000 AI engineers worldwide, but millions are needed*. Repéré à <https://www.theverge.com/2017/12/5/16737224/global-ai-talent-shortfall-tencent-report>
- Wakeham W. (2016). *Wakeham review of STEM degree provision and graduate employability*. Repéré à <http://hdl.voced.edu.au/10707/404917>
- Wiener N. (1950). *The Human Use of Human Beings*. Boston, USA: Houghton, Mifflin Company.
- Wilson H, Daugherty P. & Morini N. (2017). The Jobs That Artificial Intelligence Will Create. *MIT Sloan Management Review*, 58 (4), 14-16.
- Wisskirchen G., Thibault Biacabe, B., Bormann U., Muntz A., Niehaus G., Soler G. & von Brauchitsch, B. (2017). *Artificial Intelligence and Robotics and Their Impact on the Workplace*. Repéré à https://www.ibanet.org/LPD/Human_Resources_Section/Global_Employment_Institute/Projects.aspx
- World Economic Forum. (2016). *The Future of Jobs: Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution*. Repéré à http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf.

François VAILLANCOURT

Université de Montréal et Fellow, CIRANO, Canada
Professeur émérite, sciences économiques,
francois.vaillancourt@umontreal.ca

LA DECENTRALISATION FINANCIERE; ELEMENTS CLEFS POUR UNE MISE EN PLACE EFFICACE DE LA DEVOLUTION

RÉSUMÉ: Décentralisation peut vouloir dire déconcentration, délégation ou dévolution et peut se décliner sous forme administrative, financière et politique. Ce texte met l'accent sur les principaux défis d'une mise en place efficace de la dévolution financière. Le texte examine cinq questions importantes pour une mise en place efficace de la décentralisation entre l'État central et les Entités Territoriales Décentralisées (ETD). Ce sont: 1) le nombre de niveaux d'ETD et le nombre d'ETD par niveau; 2) la définition des responsabilités dévolues; 3) le partage des champs fiscaux; 4) le rôle des transferts financiers dans l'atteinte de l'équilibre vertical entre état central et ETD et de l'équité horizontale entre ETD; 5) l'accès au marché financier. Ceci fait le texte aborde quelques points clef du processus de transition entre déconcentration et dévolution tels le partage des actifs (financiers et physiques) et des passifs (financiers et retraites) et le financement des services aux non-résidents : paiements privés, transferts de l'État central ou compensation entre ETD? Il se termine en rappelant que la décentralisation est avant tout un choix de société; la dimension financière n'en est qu'une dimension.

MOTS CLÉS: décentralisation, dévolution, transferts, responsabilités, taxes.

CLASSIFICATION JEL: H10, H20, H70, H77.

THE FINANCIAL DECENTRALIZATION: KEY ELEMENTS FOR AN EFFECTIVE IMPLEMENTATION OF THE DEVOLUTION

ABSTRACT: Decentralization can mean deconcentration, delegation or devolution and can be administrative, financial and/or political. This text focuses on the main challenges of effectively implementing financial devolution. The text examines five important issues for effective decentralization implementation between the central state and the decentralized territorial entities (DTEs). These are: 1) the number of DTE levels and the number of DTEs per level; 2) the definition of the responsibilities devolved; 3) the sharing of tax fields, 4) the role of financial transfers in achieving the vertical equilibrium between central state and DTEs and horizontal equity between DTEs; 5) the access to the financial market. This done, the paper addresses some key points of the process of transition between deconcentration and devolution such as the sharing of assets (financial and physical) and liabilities (financial and pensions) and the financing of services to non-residents: private payments, transfer payments from the central government or compensation between DTE? It ends by emphasizing that decentralization is above all a social choice; the financial dimension is only one dimension.

KEYWORDS: decentralisation, devolution transfers, responsibilities taxes.

Introduction

La décentralisation est une tendance lourde de la politique publique depuis les années 1970s (communautés autonomes en Espagne post Franco; fédéralisation de l'Éthiopie; big bang en Indonésie; post maoïsme au Népal). Elle se décline sous trois axes: administrative, financière et politique. Ce texte met l'accent sur les principaux défis d'une mise en place efficace de la décentralisation financière. Le texte traite donc de cinq questions de définition et d'une question de processus dont il faut traiter pour une mise en place efficace de la décentralisation entre l'État central et les Entités Territoriales Décentralisées (ETD).

Que veut dire décentralisation ?

Il y a souvent une confusion dans ce que veut dire décentralisation. Le tableau 1 présente en ligne les trois niveaux de décentralisation et en colonne les trois champs de décentralisation. En général les économistes s'intéressent à la cellule (iii) X(c) et donc à la dévolution financière. Il est important de bien s'entendre sur ce qu'on traite particulièrement en milieu francophone¹. L'ensemble des dépenses en c) peuvent être traitées comme dépenses "locales".

Tableau 1. Trois aspects des trois types de décentralisation

Aspects Types	Responsables politique Décentralisation politique a)	Responsables de l'exécution Décentralisation administrative b)	Responsable du financement Décentralisation financière c)
Déconcentration i)	Élus nationaux	Employés de l'état central	Budget national
Délégation ii)	Élus nationaux et élus ETD	Employés des ETD supervisés par employés de l'état central	Budget ETD, avec ou sans paiements contractuels de l'état central, venant du budget national
Dévolution iii)	Élus ETD	Employé des ETD (incluant employés nationaux détachés)	Budget ETD, taxes ou transferts de l'état central venant du budget national

Source : adapté de Boulenger et al (2012, tableau 1).

Quelles ETD ?: Nombre de niveaux et nombre par niveau

L'organisation territoriale est le fait de facteurs géographiques et politiques. La hiérarchie la plus fréquente est de trois niveaux-central-régional-local avec souvent des asymétries importantes entre entités de même niveau². L'économiste a peu à dire sur ceci. Le nombre d'ETD par niveau peu cependant

1 « Decentralisation » en anglais est dévolution en français canadien.

2 Ainsi, les ratios de population plus grand/plus petit ETD régional sont 26 en Espagne, 27 en Allemagne 69 aux États-Unis ,94 au Canada et en Suisse.

l'interpeler particulièrement au niveau local. Il est en effet courant d'entendre l'argumentaire suivant: Il y a des ETD riches et des ETD pauvres et des coûts élevés de personnel administratif et politique donc fusionnons les ETD, réduisant leur nombre et ces coûts et, en fusionnant ETD riches et pauvres, le nombre d'ETD pauvres.

Cet argument a deux faiblesses. Premièrement la réduction des coûts administratifs n'est possible que si l'on réduit le nombre de points de services et donc le personnel. Par exemple fusionnons quatre ETD chacune d'une taille de 100km² et associé à un territoire 10×10 et qui avait leur point de service / siège en leur centre. La population pré-fusion doit se déplacer cinq kms en moyenne pour accéder aux services publics. Si l'ETD est maintenant 20×20 avec le point de service en son centre la distance moyenne à parcourir pour accéder aux services est maintenant de 10 km. On échange donc une baisse de coûts publics pour une hausse de coût privés et probablement une plus faible utilisation des services publics de ces ETD.

Deuxièmement, on remplace des transferts péréquatifs (discutés plus loin) explicite du centre aux ETD pauvres par une péréquation implicite entre parties de l'ETD mais la capacité en recettes des populations et leurs besoins en dépenses demeurent les mêmes. Ceci peut aisément créer des tensions intra-ETD entre population du territoire riche qui doit maintenant payer pour des services pour les territoires pauvres.

Il est conceivable que des fusions soient efficaces mais ceci n'est pas vrai prima facies; des ententes de co-production ou de co-acquisition de services publics peuvent être plus appropriées.

Pour une décentralisation efficace,

1- il faut tenir compte des coûts privés et publics d'utiliser les services publics des ETD ;

Que veut dire responsable d'un champ d'activité ?

Avant de discuter qui fait quoi, il est pertinent de rappeler qu'il existe trois instruments d'intervention du secteur public dans un champ d'activité. Ce sont les dépenses budgétaires, les dépenses fiscales et la réglementation du secteur privé. Ces trois instruments sont plus ou moins disponibles par niveau de gouvernement. Donc qui fait quoi doit se conjuguer avec comment fait-on.

Il est courant de trouver dans des articles de constitutions ou texte de loi portant sur la décentralisation/dévolution des définitions très larges d'un

champ de responsabilité décentralisées telles ‘éducation’ ou ‘routes’ (Ebel et Vaillancourt, 2007). Et par ailleurs on retrouve dans les lois des ministères sectoriels les mêmes responsabilités au niveau national. Il faut définir les responsabilités centrales ou dévolues de façon précise. Les activités de proximité non au cœur de l’activité principale dont il faut répartir la responsabilité sont souvent dévolues, les activités de fixation de normes, objectifs ou programmes restent centrales et il faut examiner qui est responsable des activités liées à l’exécution de l’activité principale. Par exemple, en éducation primaire la commune est responsable de l’entretien de l’école primaire, de son gardiennage, etc. Le ministère de l’éducation nationale fixe le contenu pédagogique des programmes. Qui a le pouvoir d’embaucher, de rémunérer, de promouvoir et de congédier les maîtres devient l’indicateur du pouvoir plus ou moins grand des ETD.

Les principes pertinents guidant le partage des responsabilités sont mis de l’avant par Oates (1972), distinguant trois types d’activités du gouvernement, soit: les interventions macroéconomiques, les interventions redistributives envers les ménages et l’offre publique de biens et services (interventions dites microéconomiques).

Interventions macroéconomiques: ces responsabilités relèvent tout d’abord du gouvernement central, étant donné la nécessité de coordonner politiques fiscale et monétaire, celle-ci étant la prérogative de l’État central dans tous les pays du monde. Les ETD peuvent jouer le rôle d’agents mettant en œuvre des investissements en réponse à des demandes ou incitations du gouvernement central.

Interventions redistributives envers les ménages: ces responsabilités relèvent aussi usuellement de l’État central car on présume une mobilité de la population entre ETD. Mais si des barrières ethnolinguistiques ou topographiques réduisent cette mobilité à presque rien, une ETD peut mettre en place des politiques redistributives envers les ménages avec des dépenses budgétaires ou fiscales.

Offre publique de biens et services: c’est dans ce type d’interventions que les ETD ont un rôle important à jouer. Notons qu’on doit distinguer production et fourniture de biens privés, semi-public (club ou commun) et public. On peut fournir publiquement mais faire produire privément. De manière générale, pour une responsabilité donnée :

- plus les économies d'échelle dans la production d'un service public sont importantes, plus la taille de l'unité de production devrait être importante, ce qui favorise la production et donc fourniture au niveau central;
- plus les préférences de la population pour les diverses caractéristiques (normes écologiques, contenu linguistique...) de biens et services offerts par le secteur public varient (hétérogénéité) entre les ETD, plus la prise de décisions quant à ces caractéristiques devraient être décentralisée, ce qui favorise la fourniture au niveau des ETD;
- plus il y a d'effets externes positifs ou négatifs entre ETD, et étant donné qu'il est très difficile pour un ETD de subventionner ou de taxer de façon pigouvienne l'activité dans une autre ETD, plus la fourniture devrait être centralisée, de façon à internaliser ces effets et donc assurer le niveau optimal de production;
- plus il est possible de produire de différentes façons (lieu physique, ratio capital/travail, etc.) les biens et services publics, plus la production devrait être décentralisée pour encourager l'innovation dans la production et donc l'émulation entre ETD.

2- *il faut bien en définir le sens distinguant déconcentration et dévolution et évitant la délégation source de confusion;*

3- *il faut très clairement préciser qui fait quoi évitant les étiquettes trop globales;*

Comment partager les recettes autonomes/les champs fiscaux?

Il n'est pas rare d'entendre des responsables politiques au niveau central (fonctionnaires du budget ou ministre de la décentralisation par exemple) exprimer le souhait que toutes les ETD soient pleinement indépendantes de l'État central en terme de recettes. Ceci ne se produit dans aucun pays ayant une taille moindrement conséquente et donc une certaine diversité géographique. De façon générale, on doit favoriser dans la mesure du possible le financement des services publics par l'utilisation des frais d'usagers qui responsabilise les usagers de biens/services de type privé tels la consommation d'eau (compteur) et ou les déplacements routiers (taxe sur les carburants, péages ou taxe kilométrique). Mais les frais d'usagers sont en général peu importants comme source de revenus et il faut donc utiliser la

fiscalité. Le principe général de partage des champs de recettes est la mobilité de leur assiette.

CONTINUUM FISCAL ET PARTAGE DES CHAMPS D'IMPÔTS

Niveau de gouvernement:	Local	Régional	État (central)
Mobilité assiette:	faible		forte
Assiette/Impôt: Foncier/Immobilier; Consommation/Revenu Travail; Revenu Capital			

L'assiette fiscale de l'impôt foncier/immobilier, qui porte sur la valeur vénale ou locative du sol et des immeubles, est par définition immobile. Elle est donc une bonne source de financement pour des services locaux tels l'enlèvement des ordures ou la lutte contre les incendies lorsque les frais d'usagers ne sont pas utilisables. Les impôts sur le travail (impôt sur le revenu et taxe sur la masse salariale) et sur la consommation (TVA, taxe d'accise) portent sur des activités des individus et des ménages, agents plus mobiles que le sol où ils résident, mais moins que le capital. Il faut donc tenir compte du degré relatif de mobilité de ces matières imposables qui varie d'un pays à l'autre. On peut envisager d'attribuer au gouvernement central l'impôt sur le revenu du travail pour assurer sa coordination avec les politiques redistributives, la TVA étant alors du ressort des ETD. Finalement, les entreprises ont à leur disposition un ensemble de moyens (prix de transferts, structure financière, etc.) permettant de déplacer leurs recettes entre juridictions et de minimiser leur fardeau fiscal. Les frontières nationales de l'État sont un peu moins perméables à cet égard que celles des ETD, d'où l'attribution de cette source au niveau central. En terminant, il faut préciser que l'imposition des ressources naturelles non renouvelables génératrices de rentes importantes doit relever du gouvernement central malgré donné l'immobilité de cette assiette. Ceci s'explique par la mobilité induite du travail que son attribution aux ETD entraînerait. Cette mobilité expliquée par la recherche des rentes associées à cette ressource peut amener une mauvaise allocation des ressources privées au niveau national. Ceci dit il faut répartir les recettes entre: i) un fonds pour compenser pour les dégradations environnementales; ii)un paiement

aux ETD sur lesquels se situent ces ressources naturelles et les installations afférentes (pipeline, port, usine de transformations, site d'extraction); iii) un fonds intergénérationnel qui peut investir dans du capital humain et des infrastructures immédiatement et détenir des actifs financiers, possiblement libellés en devise étrangères pour éviter la "maladie hollandaise"; iv) des recettes de l'état central. Les parts de chaque composante varieront d'un cas à l'autre.

4 il faut attribuer des sources de revenus liées autant que possible aux responsabilités dévolues;

5 il faut attribuer les recettes de ressources naturelles au niveau central mais compenser pour les dégradations qui résultent de leur exploitation et pour la transformation d'un actif naturel en actif financier;

Comment établir les transferts de l'État central vers les ETD ?

En général, le partage des responsabilités des dépenses et des sources de recettes crée un écart (gap) financier vertical (EFV) entre le coût de ces responsabilités et les recettes autonomes des ETD qui fait que le gouvernement central doit transférer des ressources aux ETD. Et ce transfert doit tenir compte des écarts horizontaux de capacité en recettes et de besoins en dépenses³ qui génèrent des écarts financiers horizontaux (EFH) entre ETD.

L'existence de l'EFV requiert donc des transferts dont il faut fixer l'enveloppe et la répartition entre ETD, cette dernière tenant compte de l'EFH.

L'enveloppe doit être fixée initialement puis pouvoir évoluer à travers le temps. L'enveloppe initiale doit tenir compte de six facteurs (Vaillancourt, 2018) :

- i. Un ratio G total/PIB faible implique un faible EFV (faibles transferts);
- ii. Un ratio G ETD/ G total plus élevé amène des transferts plus élevés;
- iii. Plus les impôts généraux (IRP, IS, TVA) / moins les frais d'usagers et taxes spécifiques financent G, plus l'EFV sera important;
- iv. Plus l'accès des ETD aux impôts est libre de contrainte, moindre sera l'EFV;

³ Qui sont le résultat de besoins en quantité de services et des coûts unitaires de ces services.

- v. Plus les externalités inter ETD sont importantes, plus il faudra de transferts;
- vi. Plus les différences entre ETD en capacité de recettes et besoins en dépenses sont élevées plus les transferts seront élevés.

La mise à jour de l'enveloppe doit tenir compte de :

- a) L'évolution du revenu réel;
- b) Les élasticités revenues de la demande pour les services publics fournis centralement et par les ETD comparées entre elles et avec pour chaque niveau de gouvernement les élasticités revenues;
- c) Les élasticités revenues des recettes propres des deux niveaux de gouvernement-central et ETD;
- d) L'effet des changements démographiques, technologiques et autres sur la demande des services publics et sur leurs coûts unitaires.

L'autre choix qu'il faut faire est comment répartir cette enveloppe entre ETD. Les transferts ont des fonctions incitatives et de financement. Des fonctions incitatives car l'État central veut corriger des externalités (entre ETD ou entre ETD et état central) ou encourager certaines dépenses des ETD sur des services générant des biens méritoires nationaux par exemple. Des fonctions de financement (montant par habitant) avec ou sans une fonction péréquative.

Toute formule de péréquation doit tenir compte du potentiel de recettes et non pas de leur réalisation, des besoins objectifs en services publics des ETD et des coûts unitaires mesurés correctement. Dans la pratique on doit trouver des indicateurs pertinents. La formule la plus exigeante en données est celle de l'Australie ; elle est peu facilement mise en place ailleurs.

Composante de la formule	Idéal	Minimal
Capacité de recettes	Assiettes fiscales mesurées par l'état central	Taux de pauvreté : + élevé, moins de potentiel
Indicateur de besoins	Population totale et spécifique à jour	Population totale non récente ou approximation par image satellite
Indicateur de coût	Superficie/topographie et concentration territoriale intra ETD	Superficie

Indicateur de coûts pour ETD isolées/éloignées	Coût de transport	Distance
Indicateur de besoin	Coût fixes d'existence d'ETD calculs avec données	Approximation avec agrégats

L'importance relative des divers facteurs est très dépendante du contexte. Cependant la pratique internationale accorde en règle générale un poids prépondérant (50 % +) aux indicateurs de population suivis de celui de pauvreté et de superficie/topographie. La part des coûts fixes dépasse rarement 10 %.

6 il faut établir l'EFV initial et accepter qu'il évolue dans le temps et donc prévoir des mécanismes d'ajustement;

7 il faut corriger l'EFH mais l'intensité de la correction est un choix politique;

Comment se partager l'accès aux marchés financiers ?

L'emprunt en soi ne crée pas de recettes supplémentaires mais permet d'en devancer leur réception moyennant un remboursement futur et le paiement d'intérêts pour la durée du prêt (le loyer de l'argent). Il faut décider comment se partager la capacité d'emprunt nationale, en devises domestiques et internationales et comment mitiger le risque de défaut des ETD car en pratique l'application de contraintes budgétaires dures donc sans filet de sécurité central est rare (Gilbert et Vaillancourt, 2013). Ceci se comprend car c'est la population résidente au moment d'une banqueroute ou coupure de services publics qui paye pour des choix pour lesquels elle n'a pas nécessairement voté étant trop jeune ou non résidente. Il y a donc une question d'équité intergénérationnelle avec composante géographique. C'est pourquoi il semble raisonnable d'imposer une surveillance centrale aux ETD quant à leur capacité d'emprunt, surveillance dont l'intensité dépend de leur taille, richesse et statut d'autonomie.

8 il faut bien encadrer la capacité d'emprunt car le marché est souvent défaillant et la faillite inter-générationnellement souvent injuste

Et finalement comment décentraliser ?

Lors d'un processus de dévolution on observe généralement l'introduction de formules de financement explicite. Ces formules replacent des critères plus

ou moins connus utilisés dans un cadre de déconcentration. Ce changement peut amener des modifications à la distribution interrégionale des fonds publics. Ainsi des territoires qui avaient été avantagés par un processus politique (achat de votes, favoritisme ethnique...) peuvent voir leur ETD recevoir un montant insuffisant pour opérer les services publics en place. Par exemple la région A recevait un financement suffisant pour offrir des services de santé à 100 % de sa population et la région B à 50 %. Un financement par formule des ETD A et B ne permet que de financer des soins pour 75 % de la population en A alors que l'offre en B qui couvrirait également 75 % de sa population ne saurait se matérialiser immédiatement car il faut tout d'abord construire des centres de santé. Il faut dans un tel cas, soit introduire une formule de lissages des changements de financement pour minimiser la perte de services, soit accompagner la dévolution des services d'un accroissement à l'accès des ETD à des ressources propres que A pourra lever pour maintenir ses dépenses en santé. Donc il faut assurer le maintien des services en place en A et attribuer les ressources supplémentaires en B jusqu'à ce que la répartition des ressources corresponde à celle prévue par la nouvelle formule de financement.

Il faut également traiter lors de la dévolution de responsabilités (ou lors de la réorganisation des frontières d'ETD) de la propriété des actifs physiques associés aux tâches transférées. Ainsi si on dévolue la gestion des écoles primaires est-ce qu'on transfère la propriété de ces écoles du Ministère de l'Éducation Nationale aux ETD telles les communes ou structures de gestion de l'école tels les comités de parents. Et que veut dire propriété ? Peut-on vendre le bâtiment et en garder le montant de la vente, peut-on le transférer d'un service à un autre au sein de l'ETD ou doit-il être utilisé uniquement aux fins initialement prévues ?

Il faut également déterminer la pertinence de la répartition des dettes associées à des activités et du passif des fonds de pension. Si l'État a emprunté pour construire des structures maintenant dévolues, est-ce que leur dette leur demeure attachée ? Et qui est responsable du paiement des pensions du personnel transféré du gouvernement central aux ETD ? Leur nouvel employeur, leur ancien employeur, un mélange des deux, une caisse centrale ?

Il faut finalement tenir compte du fait que des activités financées auparavant au niveau national émargent au budget des ETD alors que leur clientèle ne respecte pas nécessairement les frontières des ETD. Demande-t-on aux usagers hors ETD fournissant le service de payer des frais d'usagers ? À leur ETD de

résidence de contribuer au budget⁴? Ou à l'état central de verser un supplément de transfert⁵ aux ETD qui reçoivent ces clientèles, possiblement compensé en partie ou tout par une baisse des transferts aux ETD dont les résidents utilisent les services publics hors-frontières?

9) *il faut assurer une transition efficace minimisant les pertes de bien-être lors de la transition entre l'existant et la cible;*

10) *il faut bien répartir actifs et passifs, physiques et financiers, entre l'état central et les ETD;*

11) *il faut prévoir des règles de tarification des services offerts par les ETD aux non-résidents;*

Conclusion

La décentralisation est souvent présentée après un changement politique majeur comme la clef de l'enrichissement économique des régions auparavant laissée pour compte⁶. Ceci n'est malheureusement pas le cas du moins à court et moyen terme mais de telles promesses non tenues peuvent décrédibiliser la décentralisation aux yeux de la population. Ceci peut être vrai à long terme si les investissements publics ciblés par les ETD sont plus productifs que ceux faits auparavant par l'état central.

La décentralisation est vue par certains comme une source de tensions régionales voire de mouvements sécessionnistes; c'est la question classique de "décentralisation: liant ou déliant (glue or solvent)" (Bird et al, 2010). La réponse à cette question varie d'une situation à l'autre. Ceci dit, l'organisation de la décentralisation d'un pays dépend de cinq facteurs ordonnés du plus au moins permanent:

GÉOGRAPHIE: Plus un pays est grand ou pour une taille donnée, plus les communications internes sont difficiles pour des raisons géographiques ou ethnolinguistiques, plus la décentralisation aura tendance à être importante;

HISTOIRE: Un pays né de la conquête de plusieurs peuples/territoires peut utiliser la décentralisation pour faciliter sa construction nationale;

4 L'approche retenue par la Suisse.

5 L'approche retenue par l'Éthiopie.

6 Tunisie post printemps arabe par exemple.

DÉMOGRAPHIE: Plus un pays est divers en termes ethniques, linguistiques ou religieux, plus la décentralisation peut accommoder ces différences;

ÉCONOMIE: des disparités économiques entre régions peuvent mener à des transferts inter régionaux plus importants;

POLITIQUE: la décentralisation peut permettre de satisfaire des aspirations régionales.

Il nous semble important de noter que la recentralisation peut également jouer le rôle de liant ou déliant. Les tentatives de recentralisation au Pakistan, en Éthiopie, en Serbie et au Soudan ont mené à des guerres civiles et à l'indépendance du Bangladesh, de l'Erythrée, du Kosovo et du Soudan du Sud.

12) il faut tenir compte du fait que la décentralisation est avant tout un choix de société; la dimension financière n'en est qu'une dimension.

Bibliographie

- Bird R., Édison R. & Vaillancourt F. (2010). *Is Decentralization Glue or Solvent for National Unity* International Studies Program Andrew Young School of Policy Studies Working Paper 10-03 february 2010 (avec Richard Bird et Édison Roy-César) <http://aysps.gsu.edu/isp/files/ispwp1003.pdf>
- Bird R., Édison R. & Vaillancourt F. (1998). « Décentralisation financière et pays en développement: concepts, mesure et évaluation », *L'Actualité économique* 74(3), septembre 1998, 343-362. <https://www.erudit.org/fr/revues/ae/1998-v74-n3-ae2755/602266ar.pdf>
- Boulenger S., Gauthier I. & Vaillancourt F. (2012). Déconcentration, délégation et dévolution: avantages, inconvénients et mise en place 2012. <http://www.cirano.qc.ca/pdf/publication/2012s-22.pdf>
- Diaconu V., Laporte S. & Vaillancourt F. (2010). “*Three issues in Intergovernmental grants: Imperfect Data, Access Criterion and Minimum Size of Investments*” dans *National Tax Association, Proceedings 2008 Annual Conference*, 2010, p. 411-417.
- Ebel R. & Vaillancourt F. (2007). “*Intergovernmental Assignment of Expenditure Responsibility*”, dans *The Kosovo Decentralization Briefing Book*, sous la direction de R. Ebel et G. Peteri, Budapest: Open Society Institute, 2007, 75-88. <https://core.ac.uk/download/pdf/20539299.pdf>

- Gilbert G. & Vaillancourt F. (2013). *Equilibre budgétaire et solvabilité des collectivités locales dans un environnement décentralisé: Quelles leçons tirer des expériences nationales?* (avec Guy Gilbert) Agence Française de Développement Document de travail 132 2013 <http://www.afd.fr/webdav/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Scientifiques/Documents-de-travail/132-document-travail.pdf>
- Vaillancourt F. (2002). "Simulating Intergovernmental Equalization Transfers with Imperfect Data" dans *National Tax Association, Proceedings 2001 Annual Conference*, 2002, 57-64.
- Vaillancourt F. (2018). "Selected Issues in Funding Devolution: the Central Envelope, the Transfer Formula and the Transition to Formula Funding" dans *Beiträge zur Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsforschung* [Essays on Economic Policy and Economic Research] Ed Christian Growitsch, Simone Loose and Ralf Wehrspohn , Center for Economics of Materials Publications, 249-258.



UBO
EDICIONES

