

LES CAHIERS DU CEDIMES

Vol. 8 - №2 - 2014

Dossier:

*Economie et
gouvernance*



Les Cahiers du Cedimes

***Publication semestrielle
de l'Institut CEDIMES et de l'Université Valahia de Târgoviște***

Claude Albagli

Président, *Institut Cedimes*

Ion Cucui

Président, *Senat de l'Université Valahia*

Direction de publication:

Marc Richevaux, *Université du Littoral Cote d'Opale, France*

Comité de lecture du numéro:

Yves ABESSOLO, *Université de Yaoundé II, Cameroun*

Claude ALBAGLI, *Institut CEDIMES, France*

Fatima ARIB, *Université Caddi Ayyad de Marrakech, Maroc*

Driss BOUAMI, *Ecole Mohammadia d'Ingénieurs, Maroc*

Bardhyl CEKU, *Université Aleksandër Moisiu, Albanie*

Ion CUCUI, *Université Valahia de Târgoviste, Roumanie*

Abdelaziz CHERABI, *Université Mentouri de Constantine, Algérie*

Hervé CRONEL, *Organisation Internationale de la Francophonie (OIF), France*

Gilles DUFRENOT, *Université d'Aix-Marseille 2, France*

Abdellatif EDDAKIR, *Ecole supérieure de technologie Fès, Maroc*

Ahmed EL MOUTAOUASSET, *Institut Cedimes Marrakech, Maroc*

Eric Patrick FEUBI PAMEN, *Université de Yaoundé II, Cameroun*

Jean FERICELLI, *Université Panthéon Assas, France*

Camelia FRATILA, *Université Valahia de Târgoviște, Roumanie*

Faiz GALLOUI, *Université Lille 1, France*

Amel GUEHARIA, *ENSSEA & LIRUE-Alger, Algérie*

Abdelhafid HAMMOUCHE, *Université Lille 1, France*

Assya KHIAT, *Université d'Oran, Algérie*

Isabelle LAUDIER, *Institut CDC pour la Recherche, France*

Evalde MUTABAZI, *EM LYON, France*

Philippe NASZALYI, *Université d'Evry, France*

Maria NEGREPONTI-DELIVANIS, *Université Macédonienne, Grèce*

Sidi Mohamed RIGAR, *Université de Marrakech, Maroc*

Bruno ROUSSEL, *Université de Toulouse 3, France*

Gervasio SEMEDO, *Université François Rabelais de Tours, France*

Marie-Pascale SENKEL, *Université de Nantes, France*

Zhan SU, *Université UQUAM Laval, Canada*

Hierry VAN DEN BERGHE, *ICHEC Bruxelles, Belgique*

Blandine VANDERLINDEN, *ICHEC Bruxelles, Belgique*

Julien VERCUEIL, *Université de Lyon 3, France*

Farid YAICI, *Université de Béjaia, Algérie*

Les Cahiers du CEDIMES

Publication Semestrielle

Vol. 8 – N°2 – 2014

Dossier:

Economie et gouvernance

Institut CEDIMES

Université Valahia de Târgoviște

© Les Cahiers du CEDIMES

ISSN - L : 1954-3859

« Les Cahiers du CEDIMES » est publié par l’Institut CEDIMES

Campus de la Mondialisation et du Développement Durable

Site du Jardin Tropical de Paris

45^{bis} av. de la Belle Gabrielle, 94736 Nogent sur Marne, France

www.cedimes.com

en partenariat avec l’Université Valahia de Târgoviște

Bd. Regele Carol I, nr. 2, 130024 Târgoviște, Roumanie

www.valahia.ro

Rédaction :

Claude Albagli, Ion Cucui, Laura Marcu, Valentin Radu, Loredana Tănase

Copyright © 2015

Institut Cedimes, France

ISSN: 2110-6045

SOMMAIRE du Vol. 8, N°2. (2014)

Economie et choix institutionnels

Marc RICHEVAUX 7

La qualité d'institution politique :

Le cas de la Tunisie avant et après la révolution de 2011

Maha HEMRITI, Ali CHKIR 9

Gouvernance économique et croissance dans l'UEMOA

Arouna KONATE 25

L'économie informelle comme facteur de dérégulation

de l'économie formelle française et roumaine

Philippe DUEZ, Ioan RADU 41

« Big data », éthique des données, et entreprises

Jean-Louis MONINO, Soraya SEDKAOUI, Jean MATOUK 57

Contribution des ressources minières et croissance économique en RDC

Fanny KABWE OMOYI 69

VARIA

Profil de l'entrepreneur et performance post création des PME au Cameroun

André Dumas TSAMBOU, Ludwick I^{er} NDOKANG ESONE 93

Economie et choix institutionnels

Marc RICHEVAUX

Université du Littoral Cote d'Opale, France

marc_richevaux@yahoo.fr

Les institutions ne sont pas neutres au regard de l'économie. La qualité d'institutions politiques peut être appréciée soit par la nature du système politique soit par le degré de stabilité politique sur la croissance, au stade d'un pays par exemple une analyse descriptive de la qualité d'institutions politiques de la Tunisie a été menée avant et après la révolution de 2011. Elle montre qu'une mauvaise qualité d'institution politique influe négativement la croissance économique du pays (« La qualité d'institution politique : le cas de la Tunisie avant et après la révolution de 2011 », *Maha Hemriti, Ali Chkir, Faculté des sciences économiques et de gestion, URDEE Sfax, Tunisie*). Cela se produit aussi lorsque le cadre est plus large (« Gouvernance économique et croissance dans l'UEMOA », *Arouna Konate, Université Ouaga II*).

La République Démocratique du Congo (RDC) pendant une période de 1980 à 2012 qui est une période de crise a montré que les institutions et la gouvernance ne sont pas non plus sans conséquences sur les possibilités d'exploiter – ou non – les ressources naturelles d'un pays. Ainsi s'il est nécessaire de développer une politique industrielle qui aide la R.D.Congo à tirer parti de leurs avantages comparatifs pour être compétitifs, au niveau des entreprises, sur le marché international et de revoir le code du secteur minier (« Contribution des ressources minières et croissance économique en RDC », Fanny Kabwe Omoyi, Assistante à l'Université de Kinshasa-RDC Membre au Laboratoire de Recherche) et de mettre en place des institutions adéquates pour une bonne gouvernance.

Une étude menée en Roumanie et en France a aussi montré que quand l'économie formelle se rétracte ou est en crise. L'économie informelle sera alors vue comme une économie illicite qui se situe en dehors des principes de régulation ou comme une contre économie (« L'économie informelle comme facteur de dérégulation de l'économie formelle française et roumaine », *Philippe Duez, Université d'Artois, LEM UMR CNRS 8179, Arras, Ioan Radu Académie des Sciences Economiques de Roumanie*).

On sait aussi que le flux si massif des données ou ce qu'on appelle « Big data », qui est générée par l'internet, les médias sociaux, le *cloud computing* etc, s'est vu développer très rapidement et appelle à repenser la stratégie des entreprises devant les difficultés posées par le traitement des grands volumes de données qui seront ensuite transformées en connaissance par une opération cognitive ou intellectuelle. Mais, atteindre le plein potentiel des données dépend de la façon dont elles sont présentées, elles doivent être utilisé et réutilisé de multiples façons sans diminuer leur valeur. Cela signifie rendre les données disponibles sous la bonne forme et au bon moment à toute partie intéressée désirant les exploiter et y apporter de la valeur

ajoutée. Cela appelle une réponse institutionnelle. Déjà, la Cour de justice de l’Union européenne a imposé, en mai 2014, le droit à l’oubli. C'est-à-dire que ces données personnelles captées ne peuvent être stockées indéfiniment. Encore faut-il une action volontaire de l’individu.

Mais on sait aussi que l’ouverture des données, à partir de sources à la fois publiques et privées, ajoute une nouvelle dimension aux analyses des entrepôts de données, et donne lieu à de nouvelles façons d’innovation. Des conditions de réutilisation plus libres encourageraient ainsi l’innovation pour les start-up et pourraient contribuer au développement de l’économie (« « Big data », éthique des données, et entreprises », *Jean-Louis Monino, Directeur Laboratoire TRIS, Université de Montpellier, Soraya Sedkaoui, Chercheur Laboratoire TRIS Université de Montpellier et Jean Matouk, Professeur d’Université, Laboratoire TRIS*).

Ceci permettant de réfléchir, comme cela a été fait pour le Cameroun, à ce qu’est et peut être un profil d’entrepreneur (« Profil de l’entrepreneur et performance post création des PME au Cameroun », *André Dumas Tsambou et Ludwick 1^{er} Ndokang Esone, doctorants en microéconomie appliquée, Université de Yaoundé II-Soa, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion*).

La qualité d'institution politique : Le cas de la Tunisie avant et après la révolution de 2011

Maha HEMRITI, Ali CHKIR

*Faculté des sciences économiques et de gestion Sfax, Tunisie
hemriti_maha@yahoo.fr*

Résumé

Ce travail étudie l'impact de la qualité d'institution politique qui peut être apprécié soit par la nature du système politique soit par le degré de stabilité politique sur la croissance. Une analyse descriptive de la qualité d'institution politique de la Tunisie a été menée avant et après la révolution de 2011 pour montrer qu'une mauvaise qualité d'institution politique influe négativement la croissance économique du pays.

Mots-clés

institution, système politique, stabilité politique, croissance, Tunisie.

Abstract

This work studies the impact of the quality of political institution which can be appreciated either by the nature of the political system or by the degree of political stability on the growth. A descriptive analysis of the quality of political institution of Tunisia was carried out before and after the revolution of 2011 to show that a poor quality of political institution influences the economic growth of the country negatively.

Key words

institution, political system, political stability, growth, Tunisia.

Classification JEL

O43, O57.

I. Introduction

De nombreux travaux ont tenté de justifier les écarts entre pays tout en se limitant à des facteurs économiques. Cependant, ces études ont été contestées dans la mesure où ils s'avèrent insuffisantes à expliquer la croissance économique des pays. Cette réflexion a incité les économistes à se tourner vers des facteurs d'ordre institutionnel afin de trouver une justification de la divergence internationale de revenu expliquée par les seules données économiques. En effet, pour North D.C. (1990) et Greif A. (1993), seuls les institutions font la différence entre des pays qui diffèrent par leur culture, le niveau d'accumulation de capital ou encore les dotations des facteurs. D'où, pour dynamiser la croissance d'un pays, il faut commencer par reconnaître l'importance des institutions. Ainsi, nous avons tenté le long de notre présente investigation d'identifier le rôle de la qualité d'institution politique dans la détermination des performances économiques.

II. Institution et croissance : une approche théorique

La littérature économique a dévoilé plusieurs arguments mettant en relief l'existence d'un lien étroit, direct et indirect entre la qualité des institutions politiques qui peut être apprécié soit par la nature du système politique soit par le degré de stabilité politique et la croissance.

II. 1. La nature de système politique et la croissance

a) Apport théorique

L'analyse des effets des institutions politiques sur la croissance économique de long terme d'un pays nous a poussé à apporter des éléments de réponses à une question majeure : quel est l'impact de régime politique, démocratique versus autocratique, sur la croissance ? Depuis les dernières décennies, cette dernière question a suscité des préoccupations grandissantes et a fait l'objet des fortes divergences d'interprétation tant sur le plan théorique qu'empirique. En effet, une lecture de la littérature révèle une intense controverse entre des positions optimistes et pessimistes quant à la nature de relation entre le régime politique, démocratique versus autocratique, et la croissance économique.

Certaines études ont souligné les mérites économiques du régime démocratique au regard d'un pouvoir autoritaire. Ils ont spécifié, à cette fin, différents canaux par lesquels la démocratie infléchie positivement la croissance. Selon Verdier T (1999), la démocratie constitue, par le biais de la scolarisation, un facteur générateur de croissance économique. Son idée sous-jacente est que la démocratie facilite l'adoption des politiques favorables à l'éducation et contribue, par là, à la croissance. Pour Knack S et Olson M (1996), la démocratie peut affecter indirectement la croissance par le biais d'investissement une fois qu'elle garantie la mise en œuvre des droits de propriété et des contrats, chose que le régime autocrate est loin de l'assurer. Quant au Diemer A (2003), il a montré que la démocratie permet, d'une part, de mieux gérer, que le régime autocrate, les conflits et, par conséquent, de minimiser les risques d'instabilité politique qui peuvent entraver la croissance, et d'autre part, d'assurer la diffusion de savoir et la circulation de l'information qui peuvent améliorer la qualité des décisions économiques. Rodrik D et Wacziarg R (2004) ont insisté sur l'effet positif de la démocratie sur la croissance. L'idée, ici, que la démocratie est associée à une moindre volatilité des performances, contrairement, au régime autoritaire qui est risqué pour la croissance. Une étude récente d'Allaoui Z (2012) sur un groupe de pays en développement vient, aussi, de renforcer l'idée du rôle positif de la démocratie sur la croissance, elle a souligné à ce niveau que : « l'absence d'une démocratie efficace explique la présence d'un niveau élevé de la corruption qui nuit à la croissance »¹.

Par ailleurs, ces études de références sur l'existence d'un lien positif entre démocratie et croissance ont été contestées. C'est ainsi, d'autres études ont émis des doutes quant à la nature de relation entre démocratie et croissance. Ces travaux insistent sur le fait que qu'un régime

¹ Allaoui Z. (2012), « Gouvernance, efficience institutionnelle et effet sur la croissance économique : Application au cas des PED », Thèse de doctorat, Unité de recherche sur la dynamique économique et de l'environnement (URDEE), FSEG Sfax.

démocratique ne va pas nécessairement de paire avec une croissance plus élevée et qu'un régime autoritaire sera plus efficace à la croissance. Plusieurs arguments ont été avancés à cet égard.

En effet, la vision pessimiste d'un impact négatif de la démocratie sur la performance économique s'est développée, dans les années 60, avec les travaux de Huntington S.P. (1968) qui est d'avis que la démocratie nuit la croissance des pays pauvres. Son raisonnement est que la demande des citoyens s'intensifie plus dans les pays en développement nouvellement démocratique, chose qui renforce les dépenses gouvernementale, réduit les surplus disponible pour l'investissement et, par conséquent, ralentie la croissance économique. Cette vision est réaffirmée par les travaux de Barro R.J. (1996) qui ont prouvé que la démocratie n'a pas toujours un effet direct positif sur la croissance, elle peut s'avérer négative dans certains cas. Selon lui, il existe une relation non linéaire entre démocratie et croissance dans la mesure où un niveau élevé de démocratie peut accroître la croissance en cas de faible niveau de la liberté politique mais ralentie la croissance quant un niveau modéré de la liberté politique a été déjà atteint.

Toutefois, Barro R.J. (1996) a renforcé l'idée que l'émergence de la démocratie dans les pays en développement est préjudiciable à leurs croissance vue que, d'une part, la démocratie n'est pas le clef d'une croissance élevé bien qu'elle puisse avoir un faible effet positif dans les pays à faible niveau de liberté politique, et d'autre part, la liberté politique peut s'éroder au cours du temps tout dépend du niveau de développement de pays»¹. La leçon avancée par Barro R.J.(1996) est qu'il est préférable pour les pays développés d'exporter leur système économique, au pays en développement, notamment les droits de propriétés et la liberté des marchés que leur système politique qui ne peut exercer des effets positifs qu'après des normes raisonnables de standards de vie ont été atteintes.

Dans le même esprit d'idée, Przeworsk A (2000) ont mis en évidence que la démocratie n'a pas d'effets positifs sur la croissance. Ils ont avancé à cet égard que la démocratie répond aux pressions d'une consommation immédiate dans la mesure où, les pays pauvres sont plus enclins à la consommation chose qui rend la démocratie incompatible avec les niveaux faibles de revenus. Déjà Sen A (1999) a avoué que l'opposition à la démocratie des pays en développement résulte du fait que si ces pays ont le choix, ils opteraient inévitablement pour la satisfaction des besoins économiques contre les libertés politiques. Toutefois, cette enclin à la consommation réduit les niveaux d'investissements. C'est ainsi, Przeworski A (2000) a affirmé que lorsque les gents pauvres détiennent le droit de vote, le gouvernement peut leurs distribuer des revenus chose qui détourne les ressources d'investissement et ralentie la croissance économique. Cette dernière affirmation montre que la démocratie a des répercussions négatives sur la croissance dans les pays où le cadre institutionnel assure la domination politique d'un parti.

Dans ce cas, Sindzingre A (2006) a signalé que l'influence des groupes d'intérêts peut réduire la flexibilité de l'économie Déjà, cette idée a été, avancé par Olson M (1993) qui a signalé que la démocratie renforce le comportement égoïste des groupes d'intérêts qui tendent à influencer le comportement de l'Etat et à encourager des activités improductives tel que la corruption, ce

¹ Barro R.J. (1996), «Determinants of Economic Growth: Cross-country empirical study », *NBER Working Paper*, No. 5698, Cambridge.

qui altère l'intérêt général de l'économie et ralentie la croissance. Toutefois, Przeworski A et Limongi F. (1993) ont signalé que la corruption est très répandue dans les pays où les lois et les ordres sont faibles. Leur idée est que les lois et les ordres constituent l'un des principaux canaux d'influence sur la croissance économiques. En ce sens, Polterovich V. et Popov V. (2007) ont avoué que le pays doté de faibles lois et ordres risque d'avoir des activités de redistribution destructives. En d'autre terme, la faiblesse des lois et des ordres encourage l'achat des votes ainsi que son utilisation pour les buts de redistribution en faveur d'un groupe politique particulier. Toutefois, cette défaillance incitera les citoyens des pays d'entrer dans des activités de corruption visant à l'achat et vendre des voix, des lois, des ordres, des permissions et des positions, une telle activité affecte la qualité des institutions et, par conséquent, contribue au ralentissement de la croissance économique. C'est ainsi, pour Polterovich V. et Popov V. (2007), les pays conservant l'ordre mais négligeant la loi voient le développement d'un régime démocratique non libéral qui est un risque à la croissance économique.

b) Impact du système politique sur la croissance : Panorama d'expérience des pays

En jetant un coup d'œil sur le système politique mondial, nous pouvons dévoiler que les pays peuvent être classés selon leurs régimes politiques. Toutefois, il est appris depuis des siècles que les pays de l'OCDE jouissent d'un régime démocratique tandis que la majorité des pays en développement ont des régimes autoritaires. Ces derniers régimes représentent le modèle dominant des pays arabes comme la Tunisie, l'Egypte, la Jordanie, le Maroc, la Syrie...

Selon plusieurs auteurs, l'opacité des régimes autoritaires est à l'origine du ralentissement de la croissance des pays arabes. L'un des défendeurs de cette idée est, Daguzan J.F (2011). Selon ce dernier, la plupart des régimes autoritaires existent depuis les indépendances dans les pays arabes. Il a énoncé « qu'à l'intérieur de ces pays, le pouvoir était confronté par l'appui international dont il bénéficiait souvent et au premier chef celui des Etats-Unis. Le problème fut que le monde arabe rata globalement (en dehors de quelques monarchies du Golfe) la fabuleuse période de croissance de la mondialisation. Cette zone apparaissait comme «pétroliée » incapable d'imaginer un nouveau modèle de développement lui permettant de sortir de la quasi-stagnation (ou croissance insuffisante) où elle était plongée depuis les années 1980. Treize ans après la déclaration de Barcelone, à un an de l'objectif affiché de zone de libre-échange et avec une union pour la Méditerranée paralysée, la convergence économique, notamment avec les voisins du Nord, n'est pas au rendez-vous. La vision euro-méditerranéenne reste une illusion en l'absence de systèmes productifs dynamiques, de bureaucraties efficaces et d'élites porteuses »¹.

Dans la même perspective d'idée, Colombo S., Cristina M., Tocci P.N. et Ayadi R. (2011) ont signalé les méfaits du régime autoritaire auquel est confronté la Tunisie. Elles avancent à cet égard que « depuis l'arrivée de Ben Ali au pouvoir en 1987, le semblant de stabilité de la Tunisie a été maintenu au prix d'une profonde régression politique. Au cours des années, le régime est devenu l'un des plus répercussifs et autoritaires de la région. La répression systématiques aux niveaux civil et politique a entravé toute tentative de dissidence et encouragé la corruption à plusieurs niveaux. En regardant de plus près, il est évident que

¹ Daguzan J.F. (2011), « La crise arabe : de la crise économique à la révolution politique ? », *Maghreb-Machrek*, No 206, Dossier « Le monde arabe dans la crise ».

l'incapacité du régime à répondre aux défis socioéconomiques majeurs de la décennie passée - chômage des jeunes, croissances des disparités régionales et corruption - est à la racine de ce basculement ».¹ Par ailleurs, en Tunis, le régime de M. Ben Ali a accru la méfiance des investisseurs nationaux et étrangères chose qui les empêchent d'investir sur le territoire tunisien et qui a ses répercussions négatives sur la croissance.

Toutefois, les révolutions qui ont eu lieu aujourd'hui dans plusieurs pays arabes d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient témoignent des méfaits des régimes autoritaires et tendent à réclamer la fin de ces régimes. Selon le parlement européen (2011), « les manifestations massives dans de nombreux pays arabes ont démontré que les régimes non démocratiques et autoritaires ne peuvent pas garantir une stabilité crédible et que les valeurs démocratiques sont un élément essentiel des partenariats économiques et politiques »². Ce parlement a avancé, aussi, l'idée que « les révolutions au sein des pays arabes ont amorcé le changement d'un esprit génératrice depuis des décennies selon lequel les dictateurs sont garantes de stabilité et de bienfaits sur le plan économique, politique et sociale »³. Toutefois, selon le parlement européen, la transition démocratique que connaissent les pays arabes a tiré l'intérêt des pays étrangers.

Cependant, face au monde arabe, certains pays non démocratiques avant le processus moderne de croissance ont réussi à converger au début du 19 siècle. À ce niveau, intervient l'expérience des pays d'Asie qui ont vue une croissance accélérée sous le régime autoritaire.

En effet, selon plusieurs auteurs, l'intervention d'un Etat fort et autoritaire qui encourage l'industrialisation nationale y compris la construction d'infrastructure, l'allègement fiscaux, la garantie des prêts ,recrutement des ingénieurs étranger... est la cause principale d'une croissance réussie en Taiwan, Coré, Japon et d'autres pays d'Asie. Ce ci prouve que les régimes autoritaires ne sont pas tous homogènes.

Nous remarquons, ainsi, que l'évidence d'une croissance économique élevée avec des régimes autoritaires suggérés par l'expérience de plusieurs régimes non démocratiques « technocratiques » (en Corée de Sud et Taiwan), est confrontée à des contre- exemples des régimes autoritaires menés dans le monde arabe. Ceci nous laisse à conclure qu'un Etat fort et un Etat autoritaire ne sont pas nécessairement la même chose.

En plus, bien que pour certains basées sur l'expérience de Singapour, qu'à un bas niveau de développement, des gouvernements autoritaires ou des « dictateurs bienveillants » peuvent être plus efficaces, d'autres ont prouvé que la démocratie ne survie pas dans les pays à faible revenu.

En ce sens, la forme de démocratie adoptée par les pays d'Amérique Latine a été préjudiciable à leur croissance économique. Ces pays ,notamment l'Argentine et le Brésil, ont connu principalement des formes de démocratie spécifiques à savoir le populisme qu'est défini par Dornbusch R. et Edwards S. (1991) comme une forme de pouvoir basant son action sur des

¹ Colombo S., Cristina M., Tocci P.N. et Ayadi R. (2011), « La Révolution Tunisienne Une Opportunité pour une Transition Démocratique». Commentaire de MEDPRO.

² Résolution du Parlement européen du 10 mars 2011 sur le voisinage sud, en particulier la Libye.

³ Résolution du Parlement européen du 10 mars 2011 sur le voisinage sud, en particulier la Libye.

politiques économiques et associant souvent à de mauvaises performances économiques. En plus, vu que l'Amérique latine est la région la plus inégalitaire de la planète, plusieurs auteurs ont signalé que le régime démocratique a encouragé les politiques distributives qui ont affecté négativement sa croissance. Ils ont même prouvé que la transition à la démocratie en Argentine, Brésil et Uruguay dans les années 80 a généré une intensification de la dépense de l'Etat amenant à l'hyper-inflation.

Nous pouvons donc conclure que l'impact de régime politique quelque soit démocratique ou autocrate sur la croissance se diverge entre les pays vu que le régime politique dépend des conditions dans lesquels il naît et celles de son fonctionnement. Par conséquent nous pouvons déduire qu'il n'y a pas un modèle de régime politique "idéale".

Cependant, si certaines études prouvent que le régime politique peut être risqué pour la croissance, pour d'autres c'est surtout l'instabilité politique qui constitue une entrave à la croissance. Ils sont d'avis qu'un impact positif de la stabilité semble plus significatif que la forme particulière d'un régime politique.

II.2. L'instabilité politique et la croissance

L'instabilité politique est un concept très ambigu, elle recouvre deux formes distinctes qui ont des répercussions différenciées en terme de croissance économique : l'un renvoi aux changements dans le respect des formes légales et l'autre reflète les changements des pouvoirs politiques opérés par violence. Toutefois, c'est à cette dernière forme d'instabilité qui est liée à ce que Fosu A.K. (1992) appelle instabilité d'élite et regroupe les coups d'Etat réussis et manqués, les complots ainsi que les indicateurs sociopolitiques comme le nombre d'assassinats et d'arrestations politiques, révoltes,... que nous nous intéressons à étudier ses répercussions sur la croissance économique d'un pays.

a) Littérature théorique

Une lecture de la littérature révèle une position pessimiste quant à la nature de relation entre l'instabilité politique et la croissance économique. À cet égard, Plusieurs travaux ont identifié différents canaux par lesquels l'instabilité affecte négativement la croissance.

D'un côté, certaines études ont développé la thèse selon laquelle l'instabilité politique peut contrecarrer directement la croissance économique par le biais de la productivité globale des facteurs. Dans cet esprit s'inscrit les travaux de Fosu A.K. (1992), Alesina A. et Perotti R. (1994) qui ont mis en évidence qu'en cas de révoltes ou de coups d'Etat, l'instabilité politique peut entraîner directement des ruptures occasionnées dans le processus de création de richesse chose qu'est préjudiciable à l'activité productive.

Cette idée a été confirmée, aussi, Barro R. (1991) et Barro et Sala-I-Martin X. (1995) qui, en tenant compte des événements comme les assassinats politiques ou les révoltes, ont montré que l'instabilité politique peut engendrer l'insécurité et entraver, par là, la réalisation des activités productives espérées. En ce sens, ils ont prouvé que, dans les pays où les règles sont relativement faibles, la probabilité des révoltes sera très élevée chose qui incitera les

citoyens de s'engager dans des activités révolutionnaires plutôt que dans des activités productives.

Méon P.G. et Weill L. (2003) ont montré, à leur tour, que le contexte institutionnel défavorable empêche les pays d'adopter les meilleures pratiques possibles dans l'utilisation des ressources tel que la violence politique et l'instabilité peuvent agir entant qu'impôt sur des activités productives et réduisent les quantités de productions. En d'autre terme, ces aspects fournissent des incitations à une allocation des ressources non productives ayant pour conséquence une productivité plus faible, et par conséquent, un ralentissement de la croissance.

D'un autre côté, il existe d'autres études qui ont avancé l'idée que l'instabilité peut affecter indirectement la croissance économique d'un pays via son impact, sur l'investissement, sur l'accumulation du capital et sur les comportements des groupes de pression d'un pays. Ils sont d'avis que ces différents facteurs sont endogènes à la sphère économique et dépendent plus du cadre institutionnel qui les conditionne :

Impact d'instabilité politique sur l'investissement

Certaines études ont montré que l'instabilité politique par ses différentes dimensions a des répercussions négatives sur l'investissement national ainsi que sur l'investissement direct étranger. En mettant, l'accent sur l'impact d'instabilité politique sur l'investissement national, Fosu A.K. (1992) a avancé l'idée que l'instabilité politique accroît le risque de perte de capital nécessaire à la production chose qui entrave les perspectives d'investissement à long terme. Son idée de base est que « le pays instable voit les investisseurs nationaux se détourner des opportunités offertes par l'économie nationale. Les conséquences pour la croissance peuvent être graves : baisse de l'investissement, détérioration des performances à l'exportation, difficultés de financement des projets privés et publics... »¹.

Pareillement, Collier P. (1999) a signalé que l'instabilité politique peut contribuer à la destruction et à la négligence d'investissement en capital physique ou d'autre sources d'investissement de tel façon où en cas de guerre, les investisseurs s'obligent, d'une part, de reporter tout les nouveaux investissement des capitaux, et d'autre part, à déplacer leur fond monétaire à l'étranger ce qui déprime la croissance économique. Il a montré, ainsi, que lors de la guerre un pays perd plus de 2% par an de son PIB par rapport à ce qu'il a réalisé sans la guerre.

Ce résultat a été réaffirmé par d'autres études tel qu'en se basant sur un échantillon de 70 pays durant la période 1960-1985, Alesina A. et Perotti R. (1996) ont montré que l'instabilité politique a affecté négativement les investissements, et par conséquent leur croissance économique. Berthélemy J.C. et Söderling L. (2001) ont prouvé, aussi, que les coups, et les révolutions ont des effets négatifs sur les investissements des pays d'Afrique sub-saharienne.

¹ Fosu A.-K. (1992), "Political Instability and Economic Growth: Evidence from Sub-Saharan Africa", *Economic Development and Cultural Change*, No. 40, pp. 829-841.

Toutefois, d'autres études¹ ont offert une vision pessimiste quant à l'impact indirect d'instabilité politique sur la croissance économique via les flux d'IDE. Ces auteurs ont montré que l'instabilité politiques par ces diverses événements (meurtres politiques, les coups d'État, les révoltes, la guerre civile et le conflit avec les pays voisins) peut, d'une part, altérer les performances de vente et de production sur le marché intérieur ainsi que les performances à l'exportation ce qui réduisent les chances d'investir dans les pays d'accueil. Et, d'autre part, affecter la valeur de devise de pays d'accueil chose qui rétrécit la valeur des capitaux investis dans ces pays et les bénéfices futurs découlant de l'investissement. D'où, l'instabilité politique ou les risques réduit les flux d'investissement direct étranger dans les pays d'accueils.

Impact d'instabilité politique sur l'accumulation des capitaux

Certains travaux ont avancé l'idée que l'instabilité peut entrecarrer l'accumulation des capitaux. Dans ce cas, Fosu A.K. (1992) a signalé que l'accumulation de capital humain est l'un des canaux par lequel l'instabilité affecte la croissance économique, il est d'avis que l'instabilité met en cause l'exode des compétences.

Dans le même esprit, les travaux émanant de Barro R. (1991) et Knack S. et Keefer P. (1995) se sont focalisées sur l'instabilité sociopolitique entant qu'un autre visage de l'instabilité politique, pour montrer ces effets néfastes sur la croissance économiques. Leur idée sous-jacente est que le pays à niveau élevé d'instabilité sociopolitique voie ses dotations en capital humain et physique se rétrécissent.

Selon Berthélemy J.C., Kauffmann C., Renard L. et Wegner L. (2002), dans un environnement instable, les facteurs emportés par l'instabilité politique à titre d'exemple, la fuite des cerveaux, la détérioration d'infrastructure physique et des ressources humaines ainsi que la perturbation du secteur touristique affectent négativement l'accumulation des capitaux physiques humains et financiers, par conséquent, la croissance à long terme.

Ces résultats ont été renforcés par l'étude émanant de la banque mondiale (2001) qui a mis en avant que l'instabilité politique est l'un des facteurs internes qui a expliqué le déclin d'accumulation des capitaux, et par conséquent, la ralentissement de la croissance économique des pays africains depuis le début des années 80.

Pareillement, Robin G. (2005) a avancé l'idée que l'instabilité sociopolitique a affecté négativement la croissance de la région d'Afrique qui a souffert beaucoup des flux migratoires importants des travailleurs qualifiés et de la réduction considérable d'investissement. La même chose s'est répercutee, selon Maloney W.F. (2002), dans les pays d'Amérique latine où l'instabilité politique a expliqué la part la plus élevée des bas niveaux du capital humain.

Dans le même ordre d'idée, des études émanant de Haque A., Santhirasegaran S. et Younis M. (2007) viennent d'affirmer que l'environnement politique instable avec violence, conflit et guerre entrave l'accumulation des capitaux physique et humain qui sont les moteurs de la croissance des pays en développement. Ils ont ajouté, aussi, que l'instabilité politique accroître les dépenses de défenses au détriment des dépenses en infrastructure socio-économique entant

¹ Bennett P.D. et Green R.T. (1972), Schneider F. et Frey B.S. (1985), Singh H. et Jun K. (1995), Globerman S. et Shapiro D. (2002) ...

que dépenses de télécommunication, éducation, santé... En d'autre terme, ces auteurs viennent de mettre en relief que sans tenir compte de l'environnement politique, les institutions politiques des pays en développement peuvent échouer car ils se confrontent à l'instabilité politique.

☒ *Impact d'instabilité politique sur les comportements des groupes de pression*

Outre les effets d'investissement et accumulation des capitaux, d'autres arguments théoriques ont été avancés pour montrer que l'instabilité peut affecter négativement la performance économique d'un pays. Ces arguments tournent tout au tour d'un canal lié à la politique économique.

En effet, certaines études¹ ont mis l'accent sur l'horizon de temps qui peut altérer le comportement des groupes de pression (administration, police, armée...), et affecter, par là, la croissance économique. L'idée sous-jacente est que l'institution peut se confronter à une réduction de l'horizon de temps ce qui la pousse de recourir à une politique fondé sur la corruption des groupes de pression et des activités de « renteseeking » afin de garantir sa pérennité.

Dans la même perspective d'idée, Butkiewicz J.L. et Yanikkaya H. (2005) ont signalé que le gouvernement dans les pays altérés par l'instabilité politique peut adopter des politiques inefficaces ou sur-optimales incluant des systèmes fiscaux inefficaces, corruption ou des dettes externes insupportable qui compromettent la croissance économique à long terme.

b) Impact d'instabilité politique sur la croissance à l'épreuve des faits : expérience des pays arabes

Le modèle des pays arabes (Tunis, Egypte, Maroc...) touché par la révolution politique en 2011 peut nous guider sur l'impact néfaste de l'instabilité politique sur la croissance économique à l'horizon de court terme. En effet, Bénédict S.L., Leçon Z. et Lapujade J. (2011) ont inventorié les dégâts supporté par ces pays dans les points suivants « plusieurs grande entreprise étrangère ont rapatrié leur personnel expatrié dans le cas d'Egypte (Lafarage, Orange...) ou suspendu leur production (Nestlé...); les agences de notations ont immédiatement abaissé la note des pays concernés rendant plus couteux l'accès aux financements des projets et des entreprises, elles estiment par exemple que l'impact économique sera de l'ordre de 3% à 4% de PIB pour la Tunisie et la plupart des investisseurs ont mis en stand bye leur projet tunisien et égyptien non engagé sauf dans les secteurs moins intégrés ou moins risqués (hydrocarbure, minerais...)»². Dans la même perspective d'idée, les ministres de l'Industrie et du Commerce des pays arabes ont souligné que les investisseurs occidentaux considèrent les pays arabes touchés par l'instabilité politique comme des zones à risque chose qui explique leur méfiance. Le ministre de l'Industrie et du Commerce en Maroc rappelle à ce sujet qu' « on a beau expliqué aux investisseurs allemands et américains dont les

¹Olson M. (1991, 2000), Murphy K.M., Shleifer A. et Vishny R.W. (1991), Terrones M. (1990), DeLong J.B. et Shleifer A. (1992), Berthélémy. J.C, Kauffmann C., Renard. L. et Wegner L. (2002), Davin F. et Dox Q.A. (2007).

² Bénédict S.L, Zoé L. et Jeanne L. (2011), « Les investissements et partenariats dans la région MED en 2010 », *Invest Med*, étude No. 21, pp. 1-81.

flux se sont accentués depuis fin 2010 que les manifestations pacifiques au Maroc ne perturbent en rien le climat des affaires. Mais ils préfèrent reporter les projets d'investissements jusqu'à ce qu'ils aient plus de visibilité »¹

Toutefois, le long de cette analyse, nous avons identifié le rôle de la qualité d'institution politique qui peut être apprécié soit par la nature du système politique soit par le degré de stabilité politique dans la détermination des performances économiques des pays. Toutefois, si nous prenons en référence les pays arabes touchés par la révolution en 2011 comme la Tunisie nous pouvons divulgues des enseignements importants quant à l'impact d'institutions politiques sur la croissance.

III. La qualité d'institution politique de la Tunisie avant et après la révolution de 2011 et son impact sur la croissance : une analyse statistique descriptive

Pour étudier la qualité d'institution politique de la Tunisie avant et après la révolution de 14 janvier, nous nous intéressons à dévoiler la nature du système politique, le degré de stabilité politique et le niveau de la corruption. A cette fin, nous menons une analyse statistique descriptive basée sur 3 indicateurs : (i) l'indice de démocratie, (ii) la stabilité politique et l'absence de violence et (iii) le contrôle de la corruption comme étant des indicateurs de mesure de la qualité d'institution politique.

III.1. La nature du système politique

L'étude de la nature du système politique de la Tunisie nous pousse à poser l'interrogation suivante : quels sont les caractéristiques du régime politique de la Tunisie avant et après la révolution de 14 janvier? Pour apporter des éléments de réponse à cette interrogation, nous nous referons à l'indice de démocratie fournies par l'Economist Intellegence² qui nous permet de divulgues le type de régime politique de la Tunisie.

En effet, cet indice mesure 60 indicateurs regroupés en cinq catégories : (i) processus électoral et pluralisme, (ii) libertés civiques, (iii) fonctionnement du gouvernement, (iv) participation politique et (v) culture politique. Chaque catégorie est évaluée sur une échelle de zéro à dix avec un indice général calculé comme une simple moyenne des cinq sous-indices. Il détermine 4 types de régimes : (i) démocratie complète (indice de 8 à 10), (ii) démocratie incomplète (indice de 6 à 7.9), (iii) régime hybride (indice de 4 à 5.9) et (iv) régime autoritaire (indice en dessous de 4).

Toutefois, une analyse de 167 pays effectué par l'Economist Intellegence Unit montre que la Tunisie fait partie du régime autoritaire avant l'année 2011 vu que l'indice de démocratie est inférieur à 4 (voir tableau 1). Il s'agit d'un régime dominé par une partie politique à savoir le Rassemblement constitutionnel démocratique (RCD) dirigé par le président Ben Ali.

¹ Kabbaj M. (2011), «Investissements étrangers : Une reprise qui n'a pas duré», *Maroc Hebdo international*, N°925, p. 36.

² C'est une unité d'analyse du magazine britannique « The Economist ».

Tableau 1: Evolution de la notation de la Tunisie au regard de l'indice de démocratie

Indice 2008	Class. 2008	Indice 2010	Class. 2010	Indice 2011	Class. 2011	Indice 2012	Class. 2012
2.96	141	2.79	145	5.53	92	5.67	90

Source : Economist Intellegence Unit.

Le tableau 1 nous permet de ressortir, aussi, qu'entre les années 2008 et 2010, la Tunisie a perdu 4 places dans le classement d'indice de démocratie, au contraire, après 2011, elle a fait un bond dans le classement. Si en 2010 elle a occupé la 145^{ème} place, la Tunisie est succédée à la 90^{ème} place parmi les 167 pays avec un score 5.67 en 2012. La Tunisie fait partie du régime hybride après la révolution. Il s'agit d'un régime qui combine à la fois les caractéristiques du régime parlementaire et du régime présidentiel. Toutefois, après avoir mis l'accent sur la nature du système politique, il s'avère aussi important d'étudier la stabilité politique en Tunisie avant et après la révolution

III.2. Le degré de stabilité politique en Tunisie : Essai de caractérisation

Pour étudier le degré de stabilité politique en Tunisie, nous nous referons à l'indicateur de la stabilité politique et l'absence de violence fourni par l'Economist Intellegence Unit. Cet indicateur permet d'appréhender l'éventualité que le gouvernement soit déstabilisé par des moyens anticonstitutionnels et/ou violents y compris le terrorisme. Plus le score est faible plus la qualité d'institution est mauvaise (voir tableau 2).

Tableau 2: Indicateur de stabilité politique et absence de violence

Année	2007	2008	2009	2010	2011
Indice	0.6	0.55	0.6	0.65	0.35

Source : Economist Intellegence Unit.

En effet, d'après le tableau 2, nous constatons qu'avant 2011, la Tunisie est marquée par une stabilité politique, période où le Rassemblement constitutionnel démocratique (RCD) dirigé par le président Ben Ali contrôlent la plupart des rouages de la vie politique, toutefois, la Tunisie sous le régime autoritaire de Ben Ali apparaît comme un modèle de stabilité politique de tel façon où la stabilité politique est considérée comme l'un des atouts pour la Tunisie sous le régime de Ben Ali. Cependant, pour vivre dans la stabilité politique et la paix sociale, la majorité de la population doivent payer le prix de sa liberté d'expression. Au contraire, le début de janvier 2011 ainsi qu'après la révolution de 14 janvier, la Tunisie a enregistré un recul en matière de stabilité politique et absence de violence vu que l'indicateur est passé de 0.65 en 2010 à 0.35 en 2011. Ce recul peut s'expliquer par le fait qu'avant la fuite de Ben Ali, la Tunisie a connu des manifestations contre le chômage et la hausse du coût de vie, ces manifestations ont générés des troubles dans le pays. Après la révolution, la Tunisie s'enfonce dans une impasse dangereuse pour la stabilité du pays à cause de la complexité de la situation politique intérieur. Toutefois, il faut signaler que toute révolution est accompagnée par des événements circonstanciels à cause de l'état d'instabilité et désordre. Toutefois, la situation d'instabilité politique à laquelle est confronté la Tunisie après la révolution peut encourager la propagation des pratiques illégales comme la corruption, c'est ainsi, nous intéressons ultérieurement à l'étude de la corruption pour le cas de la Tunisie.

III.3. La corruption en Tunisie

Une mauvaise qualité d'institution peut se manifester par l'existence de corruption, pour mieux apprécier ce pratique illicite, nous nous basons sur l'indicateur du contrôle de la corruption qui mesure l'étendu de la corruption et la manière avec laquelle le pouvoir public est exercé à des fin privées. Une valeur faible reflète une mauvaise qualité d'institution. En effet, à l'égard des données fournies par Economist Intelligence Unit, nous remarquons la montée exceptionnelle de la corruption sous le régime de Ben Ali vu les faibles scores de l'indicateur du contrôle de la corruption (voir tableau 3).

Tableau 3 : Le contrôle de la corruption

Année	2007	2008	2009	2010	2011
Indice	0.38	0.25	0.25	0.25	0.25

Source : Economist Intellegence Unit.

En effet, Akkari Y.G. (2013) a souligné que « le tyran Ben Ali et sa composarse kleptomane Leila sont accusés d'être à l'origine de la propagation de la corruption en Tunisie en utilisant de tous les moyens licites et illicites et la mise ou pas de toutes les institutions de l'Etat pour spolier la richesse du pays¹ ». Après la révolution, nous constatons que l'indicateur du contrôle de corruption demeure faible ce qui signifie que l'ampleur de la corruption se renforce encore, en d'autre terme, la chute de l'ancien régime n'a pas permis de réduire la corruption. Pour Ayadi K. (2013) président du bureau régional du centre Britannique contre la corruption : « Généralement, la corruption prend de l'ampleur après les révolutions. Les niches de corruption prolifèrent et c'est la petite corruption qui s'installe. C'est justement le cas de la Tunisie. La transition démocratique ne signifie pas le recul de la corruption. C'est plutôt une période marquée de partage du butin² ». Toutefois, il faut signaler que la corruption est un frein au développement et à la croissance qu'il faut la combattre par l'existence des institutions bien vaillantes.

Par conséquent, en jetant un coup d'œil sur la situation politique de la Tunisie nous remarquons, d'une part, que sous le régime de Ben Ali, la Tunisie souffre d'un régime autoritaire accompagné d'une stabilité politique et tolérant la corruption et d'autre part, qu'après la révolution de 14 janvier 2011, la Tunisie a connu une transition démocratique accompagnée d'une instabilité politique et tolérante la corruption. La question qui se pose à ce niveau quels sont les répercussions de la situation politique de la Tunisie, après la révolution sur la croissance économique ? La réponse à cette interrogation fait l'objet de la section ultérieure.

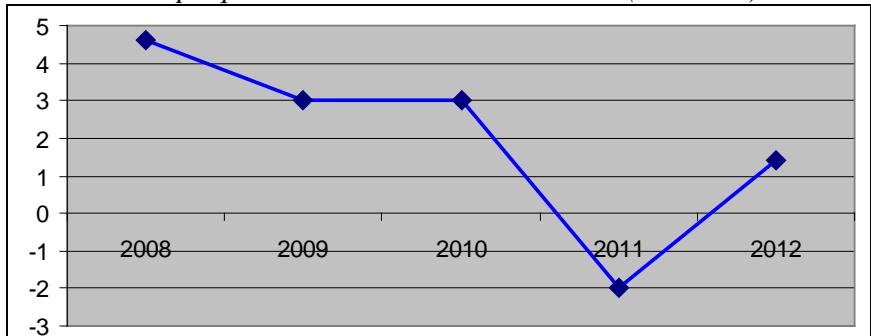
III.4. Aperçu de la croissance de la Tunisie

La compilation des données relatives au taux de croissance annuelle du PIB de la Tunisie pour les années 2008-2012 évoquées par la Banque mondiale (2012) nous a permis d'illustrer le graphique 1 suivant :

¹ Akkari Y.G. (2013), « La corruption encore et toujours », *Le temps*, www.turess.com

² Cité par Akkari Y.G. (2013), « La corruption encore et toujours », *Le temps*, www.turess.com

Graphique 1 : Taux de croissance du PIB (% annuel)



Source : Présentation de l'auteur dont les chiffres sont fournis par la Banque mondiale (2012)

À l'égard de ce graphique, nous constatons que la croissance de la Tunisie a connu des évolutions contradictoires, en effet, la Tunisie a enregistré des taux de croissance modérément importants d'ordres 4.6% en 2008, et 3% en 2009 et 2010. Selon une étude conjointe effectuée par la Banque Africaine de Développement (BAD), le Gouvernement Tunisien (GT) et le Gouvernement des Etats-Unis (GEU) : « le pays était depuis longtemps considéré comme un modèle de réussite dans la région ... depuis quelques dizaines d'années, la croissance de la Tunisie est largement attribuable à une hausse de la productivité et de l'investissement privé, conséquence logique de l'ouverture internationale, de la stabilisation de sa situation macro-économique et de la réalisation de diverses réformes de transition vers une économie plus libérale. ».¹ Malgré son importance, la croissance de la Tunisie aux cours des années dirigées par Ben Ali n'a pas suffit à résoudre les problèmes du chômage et de la pauvreté chose qui a alimenté la colère des peuples et a généré une révolution.

Toutefois, en 2011, la Tunisie a enregistré une récession du taux de croissance de près -2% du fait que l'instabilité politique a commencé à s'exciter. Ce ci prouve que la qualité d'institution politique de la Tunisie a influe négativement la croissance économique du pays. Les autorités tunisiennes viennent à leur tour de renforcer cet idée en annonçant que la Tunisie a supporté lors des récentes perturbations des pertes d'ordre 5 et 8 milliard de dollar c à d environs 4%du PIB. En plus, ses principaux investissements ont été suspendus, des milliers d'emploi ont été perdus et les recettes touristiques ont été fortement touchées.

Toutefois, en se référant à une étude du World Factbook (2011) effectuée sur 216 pays à niveaux de développements hétérogènes (voir tableau 4).

Nous remarquons que la Tunisie se classe dans les 11 dernières places en matière du taux de croissance du PIB par tête réel avec certains pays du Moyen Orient (exp : Syrie, Yémen), d'Europe du Sud (exp Portugal, Andorre, Grèce), de caraïbes (exp : Tobago, Nièves, Puerto Rico), d'Afrique du Nord (exp : Soudan), et d'Afrique de l'Ouest (exp : Côte d'Ivoire). Au contraire, les pays d'Asie (exp : Mongolie, Turkménistan et East Timor), d'Afrique occidentale (exp : Ghana) et les pays du Moyen Orient (exp : Qatar) sont classés dans les 5 premières places avec des taux de croissances forts.

¹Bad G.T. et Geu (2013), « Vers un nouveau modèle économique pour la Tunisie », www.afdb.org

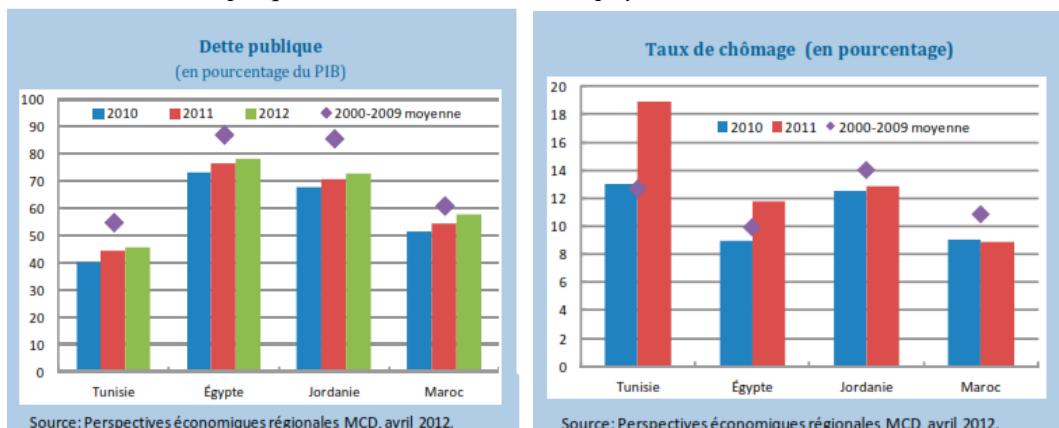
Tableau 4. Les 5 premiers et les 11 derniers pays selon le taux de croissance du PIB réelle (TCPR) en 2011

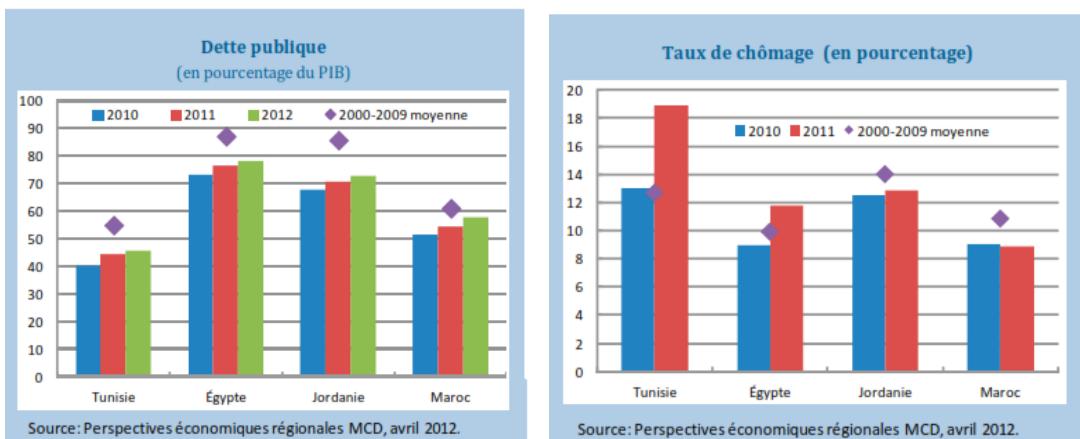
Rang	Pays	TCPR
Les 5 premiers pays	1 Qatar	18.8
	2 Mongolie	17.3
	3 Turkménistan	14.7
	4 Ghana	13.6
	5 East Timor	10.6
Les 11 derniers pays	205 Tunisie	-0,8
	206 Tobago	-1.3
	207 Portugal	-1.5
	208 Andorre	-1.8
	209 Nièves	-2
	210 Syrie	-2
	211 Soudan	-3.9
	212 Côte d'Ivoire	-4.7
	213 Puerto Rico	-5.8
	214 Grèce	-6.9
	215 Anguilla	-8.5
	216 Yémen	-10.5

Source : World Factbook (2011).

Toutefois, la reprise économique en Tunisie s'est renforcée en 2012 tout en atteignant un taux de 1.4 % (voir graphique 1). C'est vrai qu'au cours de cette année des élections démocratiques ont été tenues et de nouveaux dirigeants ont pris leurs fonctions mais ce taux demeure faible par rapport aux années dirigées par Ben Ali et il ne suffit pas pour dépasser les problèmes économiques et sociaux auxquels la Tunisie est confronté. En effet, comme les autres pays arabes en transition (l'Egypte, la Jordanie et le Maroc), la Tunisie enregistre des taux de chômage élevé, un déficit budgétaire, un déficit de balance commerciale et un octroi de dette publique (voir graphique 2).

Graphique 2 : La Tunisie et autres pays arabes en transition





Ces problèmes économiques et sociaux ne peuvent être résolus que grâce à une institution bien veillante capable d'amorcer une croissance économique soutenue à long terme.

Conclusion

Le long de cette présente étude, nous avons conclu qu'il existe un lien étroit, direct et indirect entre la qualité des institutions politiques qui peut être apprécié soit par la nature du système politique soit par le degré de stabilité politique et la croissance. En effet, quant à l'impact de régime politique, la littérature révèle des fortes divergences d'interprétation. Si pour certains, un régime démocratique stimule la croissance, pour d'autre un régime démocratique ne va pas nécessairement de paire avec une croissance plus élevée et qu'un régime autoritaire sera plus efficace à la croissance. Toutefois, une lecture des expériences des pays à niveau de développement hétérogène nous a permis de prouver que quelque soit démocratique ou autocrate, il n'y a pas un modèle de régime politique « idéale », le régime politique dépend des conditions dans lesquels il naît et celles de son fonctionnement. En mettant l'accent sur la relation entre l'instabilité politique et la croissance économique, nous avons montré différents canaux par lesquels l'instabilité affecte négativement la croissance (directement par le biais de la productivité, et indirectement la croissance économique d'un pays via son impact, sur l'investissement, sur l'accumulation du capital et sur les comportements des groupes de pression d'un pays).

Toutefois, la révolution politique de l'année 2011 sur l'économie des pays arabes (Tunis, Egypte, Maroc...), nous a permis de tirer quelques enseignements quant à l'impact néfaste de l'instabilité politique sur la croissance économique à l'horizon de court terme. C'est ainsi, en alimentant notre travail par une étude statistique descriptive mettant l'accent sur la qualité d'institution politique de la Tunisie, ce pays qui a connu suite à la révolution de 2011, une détérioration de sa situation économique nous pouvons déduire le rôle d'institution bien veillante à ressortir le pays de son sombre économique.

Bibliographie

- Alesina A. et Perotti R. (1993), "Income Distribution, Political Instability and Investment National" *Bureau of Economic Research Working Paper*, No. 4486, October.
- Akkari Y.G (2013), « La corruption encore et toujours », *Le temps*, www.turess.com
- Barro R.,(1996), «Determinants of Economics Growth: Cross-Country Empirical Study», *NBER Working Paper*, No. 5689, Cambridge.
- Barro R. et Sala-I-Martin X., (1995), « Technological Diffusion, Convergence and Growth », *NBER Working Paper*, No. 5151.
- Berthélemy J.C. et Soderling L. (2001), « The Role of Capital Accumulation, Adjustment and Structural Change for Economic Take-Off: Empirical Evidence from African Growth Episodes », *Working Paper*, No. 150, pp. 1-36.
- Bénédict S.L., Zoé L., et Jeanne L. (2011), « Les investissements et partenariats dans la région MED en 2010 », *Invest Med*, étude No. 21, pp. 1-81.
- BAD G.T. et GEU (2013), « Vers un nouveau modèle économique pour la Tunisie », www.afdb.org
- Collier P. (1999), « On the Economic Consequences OF Civil War », *Oxford University Papers*, No. 51.
- Diemer A. (2003), «Croissance, démocratie et développement », IUFM D'Auvergne, IUFM D'Auvergne, Préparation agrégation.
- Fosu A.K (1992), « Political Instability Economic Growth: Evidence from Sub-Saharan Africa », *Economic Development and Structural Change*, No. 40, pp. 829-842.
- Helpman E. (1989), « Growth, Technological Progress and Trade », *Working Paper*, No. 2592, pp. 1-36.
- Huntington S.P. (1968), *Political Order in Changing Societies*, New Haven, Yale University Press.
- Haque A., Santhirasegaram S. et Younis M. (2007), «Sociopolitical Instability and Capital Accumulation in Developing Countries: Cross Country pooled Data Evidence», *Journal Of Social Sciences*, No. 3, pp. 208-212.
- Greif A. (1993), « Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghreb Traders Coalition », *American Economic*, No. 83, pp. 525-548.
- Knack S. et Keefer P. (1995), « Institutions and Economic: Cross Country Test Alternative Institutional Measures», *Economics and Politics*, Vol. 7, No. 3, pp. 1-21.
- Méon P.-G., et Weill L. (2005), « Does Better Governance Foster Efficiency? An Aggregate Frontier Analysis », *Economics of Governance*, Vol. 6, No. 1, pp. 75- 90.
- North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, UK, Cambridge University Press.
- OCDE (2004), « L'âge d'or », Edition OCDE, No. 243, p. 64.
- Olson M. (1993), «Dictatorship, Democracy and Development », *American Political Science Review*, No. 87, pp. 567-76.
- Prebisch R., (1959), «Commercial Policy in Underdeveloped Countries », AER.
- Przeworski A. (2000), « Democracy and Economic Development », <http://as.nyu.edu/docs/IO/2800/sisson.pdf>
- Robin G. (2005), « Interaction between Physical and Human Capital Accumulation: Evidence from Sub-Saharan Africa », *KYKLOS*, No. 58, pp. 195-211.
- Sindwingre A. (2006), « Financing the Developmental State: Tax and Revenue Issues», *Economix*.
- Verdier T. (1999), « Développements récents en économie politique de la croissance. Un survol rapide », *Revue économique*, Vol. 50, No. 3, pp. 489-497.
- Young A. (1991), « Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade », *Quarterly Journal of Economics*, No. 106, pp. 369-405.

Gouvernance économique et croissance dans l'UEMOA

Arouna KONATE

Université Ouaga II, Burkina-Faso

konataro@yahoo.fr

Résumé

Dans la présente étude, on analyse l'effet de la qualité de la gouvernance économique mesurée par la qualité de la réglementation et l'efficacité du gouvernement sur la croissance économique dans l'UEMOA¹. Après avoir défini la notion de gouvernance selon les deux institutions internationales (BM², PNUD³), on a donné ses principes et ses différentes dimensions. Ensuite, on a exposé quelques résultats théoriques et empiriques sur la relation entre la gouvernance et la croissance économique, puis, il a été présenté l'état de la gouvernance économique et l'évolution de la croissance économique dans l'UEMOA. Enfin, en partant d'un modèle de croissance appliqué sur des données de panel sur la période 1996-2010 et en utilisant la méthode des moments généralisés (MMG), on a abouti aux résultats selon lesquels la gouvernance économique influence positivement et de façon significative la croissance économique dans l'UEMOA.

Mots-clés

gouvernance, croissance économique, UEMOA, méthode des moments généralisés.

Abstract

In the current study, we analyze the effect of the economic governance quality measured by the quality of regulation and government effectiveness on WAEMU economic growth. After the definition of the notion of governance according to the two international institutions (WB, UNPD), we gave its principles and its dimensions. Then, we exhibited some theoretical and empirical results on the relation between governance and economic growth and, we showed the state of economic governance and the evolution of economic growth in WAEMU. Finally, starting from a growth model applied on panel data on the period 1996-2010 and using the generalized method of moments (GMM), we came to results according to which economic governance influences positively and significantly economic growth in WAEMU.

Key words

governance, economic growth, WAEMU, generalized method of moments.

Classification JEL

C23, E22, K20.

¹ UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine.

² BM : Banque Mondiale.

³ PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement.

Introduction

Le rôle de la gouvernance dans l'explication des performances économiques des pays fait l'objet de plusieurs recherches depuis un peu plus de deux décennies. Ce rôle reste un sujet qui attire l'attention de nombreux chercheurs comme, entre autres, Barro (1996), Ndinga (2002), Kaufmann et al (2004), Boutaleb (2004). Ces chercheurs analysent la gouvernance et essayent de déterminer s'il existe une relation entre celle-ci et la croissance économique. La gouvernance est définie par la Banque Mondiale en 1992, comme la manière dont l'autorité est exercée dans la gestion des ressources économiques et sociales d'un pays. Aujourd'hui, la mesure de la gouvernance importe dans la mesure où les indicateurs de gouvernance permettent d'une part, de mieux connaître les causes et les conséquences de la mauvaise gestion des affaires publiques et d'autre part, de mieux orienter les politiques économiques pour une option résolue de la marche vers le développement durable. Ainsi, l'amélioration de la qualité de la gouvernance devient indispensable pour aboutir à un niveau de développement durable et atteindre un taux de croissance économique élevé. D'un point de vue théorique et empirique, plusieurs études montrent l'existence d'une relation significative entre la qualité de la gouvernance et le taux de croissance économique (Nadah, 2009 ; Bouzid, 2012). Parmi les études empiriques consacrées à la relation gouvernance/croissance, figure celle de la Banque Mondiale (2003) relative aux pays MENA¹. L'étude a montré que depuis les années 80, la moyenne annuelle de la croissance économique par habitant dans la région MENA a été de 0,9%, un niveau inférieur à celui de l'Afrique Subsaharienne. L'origine de ce retard dans la croissance dans la région MENA est le fossé en matière de gouvernance. En effet, les simulations montrent que si MENA avait pu atteindre une qualité moyenne d'administration du secteur public comparable à celle d'un groupe de pays performants de l'Asie du Sud-Est, ses taux de croissance auraient été plus élevés, de près d'un point de pourcentage par an.

Consciente de l'importance de la qualité de la gouvernance dans l'amélioration des performances économiques, l'UEMOA composée de huit pays² d'Afrique de l'ouest, a décidé de faire de la gouvernance un moyen de développement de la sous-région. D'où l'intérêt de ce thème. Dans ce travail, on s'intéressera à la dimension économique de la gouvernance. On en vient donc à se demander. Quelle est la relation entre la qualité de la gouvernance économique et la croissance dans l'UEMOA? Cette question générale se présente en deux questions spécifiques. i) Quel est l'effet de la qualité de la réglementation sur la croissance économique ? ii) Quel est le rapport entre l'efficacité du gouvernement et la croissance économique ? À travers ce questionnement, la présente étude vise à analyser la relation entre la qualité de la gouvernance économique et la croissance au sein de l'UEMOA. Cet objectif général se décline en deux objectifs spécifiques. Il s'agit d'une part, de déterminer l'effet de la qualité de la réglementation sur la croissance économique et d'autre part, de spécifier le rapport entre l'efficacité gouvernementale et la croissance économique. Pour répondre de façon anticipée aux questions de recherche, les hypothèses suivantes ont été formulées. i) Une bonne réglementation contribue à accélérer la croissance économique. ii) L'efficacité gouvernementale favorise la réalisation de la croissance économique. En vue de vérifier ces hypothèses, il a été mis en place la méthode des moments généralisés (MMG) en système sur

¹ Pays du Moyen Orient et de l'Afrique du Nord.

² Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo.

les huit pays de l'UEMOA sur la période 1996-2010. Selon les défenseurs de cette méthode, elle permet d'apporter des solutions aux problèmes de biais de simultanéité, d'endogénéité, de causalité inverse et des éventuelles variables omises. Les données utilisées sont secondaires et annuelles et proviennent d'une part, de la base de données de la Banque Mondiale et d'autre part, de celle de la BCEAO¹. La suite de l'article s'organise de la façon suivante. La première section est consacrée à l'analyse de la théorie sur la gouvernance et son impact sur la croissance économique. La deuxième section est dédiée à l'étude empirique de la relation entre la gouvernance économique et la croissance dans l'UEMOA. Enfin, on a la conclusion et quelques recommandations en guise de politiques économiques.

1. Théorie sur la gouvernance et son impact sur la croissance économique

La fin de la guerre froide a ouvert des perspectives nouvelles en déplaçant les centres d'intérêt des questions géopolitiques et idéologiques vers des préoccupations plus tournées vers l'économie comme l'efficacité et la viabilité des efforts de développement. On s'accorde de plus en plus sur le plan international, à estimer qu'un cadre politique et institutionnel solide est indispensable pour le développement économique et social durable. Cette section se compose de deux parties. La première partie permet de développer la théorie sur la gouvernance et la deuxième partie permet d'analyser la relation entre la gouvernance et la croissance économique.

1.1. Concept de gouvernance

1.1.1. Définition et principes de la gouvernance

Par « gouvernance », on entend généralement l'action de piloter, de diriger ou de gouverner les affaires d'une organisation. Cette dernière peut être un pays, un groupe de pays, une région, une collectivité territoriale ou une entreprise publique ou privée. La gouvernance met l'accent sur les formes de coordination, de concertation, de participation et de transparence dans la décision. Elle favorise le partenariat des acteurs et la convergence des intérêts. L'objectif d'une meilleure gouvernance actuellement recherché par les gouvernements comprend à la fois le désir d'une direction politique plus compétente, légitime et responsable et le projet d'une administration publique moins coûteuse et plus efficace.

Pour la Banque Mondiale, « la gouvernance est une affaire de management ou de réformes institutionnelles en matière d'administration, de choix de politique, d'amélioration de la coordination et de fourniture de services publics efficaces ». Cette définition fait ressortir les trois axes de la gouvernance à savoir la forme du régime politique, la manière dont l'autorité est exercée dans la gestion d'un pays, et la capacité du gouvernement à déterminer et à appliquer les politiques.

Quant au Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), la gouvernance peut être considérée comme « l'exercice de l'autorité économique, politique et administrative en vue de gérer les affaires d'un pays à tous les niveaux ». Elle englobe les mécanismes, les

¹ Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest.

processus et les institutions par le biais desquels les citoyens et les groupes expriment leurs intérêts, exercent leurs droits juridiques, assument leurs obligations et auxquels ils s'adressent en vue de régler leurs différends.

1.1.2. Dimensions et indicateurs de la gouvernance

D'après Boutaleb (2004), la gouvernance peut être scindée en trois composantes: la gouvernance politique, économique et institutionnelle. La gouvernance politique est le processus à travers lequel ceux qui gouvernent sont sélectionnés et remplacés. Quant à la gouvernance économique, elle est définie comme la capacité de ceux qui gouvernent à formuler et mettre en œuvre des politiques publiques et à fournir des services publics aux citoyens. Pour ce qui est de la gouvernance institutionnelle, elle est définie comme le respect qu'accordent ceux qui gouvernent et ceux qui sont gouvernés aux institutions qui régissent les interactions entre eux. Chacun de ces trois aspects de la gouvernance est mesuré par deux indicateurs: la gouvernance politique est mesurée par la voix et responsabilisation et la stabilité politique; la gouvernance économique est mesurée par la qualité de la réglementation et l'efficacité du gouvernement; la gouvernance institutionnelle est mesurée par le respect des règles et le contrôle de la corruption.

En ce qui concerne les indicateurs, notons qu'on en distingue différents types: les données d'enquêtes, les données de sondages d'experts et les indicateurs composites. Depuis 1995, une équipe de chercheurs de l'Institut de la Banque Mondiale a entrepris de constituer une base de données sur la gouvernance. Cette base de données est constituée de six indicateurs de gouvernance, obtenus pour 213 pays et territoires autonomes, à des dates différentes (de 1996 à 2012). Tous ces indicateurs se fondent sur des perceptions, c'est-à-dire sur l'opinion des experts concernant chaque aspect, d'où leur caractère subjectif qui provoque souvent des controverses autour de leur degré d'objectivité (Duc et Lavallée, 2004). Ces indicateurs sont exprimés par des chiffres allant de -2,5 à +2,5 (le chiffre le plus élevé étant le plus favorable) et sur une échelle comparative allant de 0 à 100. Leur moyenne constitue une mesure de la qualité de la gouvernance.

Ces six indicateurs et leur contenu se présentent comme suit. La voix et responsabilisation mesure les droits politiques et individuels dont jouissent les citoyens. La stabilité politique mesure la probabilité des changements violents de régime ou de gouvernement, ainsi que des menaces graves à l'ordre public, y compris le terrorisme. L'efficacité de l'action publique mesure la compétence de la bureaucratie publique et la qualité des services publics. La qualité de la réglementation mesure les entraves réglementaires aux fonctionnements des marchés. La qualité des procédures légales mesure la qualité du respect des contrats légaux par le système judiciaire, en tenant compte du recours à la violence privée et à sa répression. Le contrôle de la corruption mesure l'usage des prérogatives du pouvoir à des fins personnelles en particulier l'enrichissement des individus disposant d'une position de pouvoir.

1.2. Gouvernance et croissance économique : une revue de la littérature

1.2.1. Les fondements théoriques

De façon générale, il est admis sur le plan théorique que la qualité de la gouvernance d'un pays influence manifestement sa capacité à assurer la croissance et à améliorer la qualité de

vie de sa population. La bonne gouvernance est considérée comme un élément important de tout développement économique durable (Haering 2000, Ndinga 2002). Sachant que dans le court terme la croissance économique est également possible sans bonne gouvernance, nous précisons qu'à longue échéance le développement ne peut être durable que dans un cadre de bonne gouvernance.

Pour les partisans de la Nouvelle Economie Institutionnelle avec à leur tête North (1990), les institutions efficaces constituent un des facteurs déterminants de la croissance économique de long terme et peuvent faire la différence dans le succès des réformes du marché. A l'inverse, des institutions déficientes créent un marché pour des activités non productives comme la recherche de rente ou la corruption. Une administration publique efficace, efficiente et transparente favorise l'activité économique car cela réduit les coûts pour l'entrepreneur et de ce fait stimule l'investissement et partant la croissance.

Par ailleurs, les limites révélées par les modèles de croissance exogène et les modèles de croissance endogène à expliquer précisément les différences de croissance entre pays a suscité une réflexion. Cela a incité les économistes à se tourner vers les variables institutionnelles pour tenter de trouver une justification aux écarts de production entre pays, inexplicés par les seules données économiques. Plusieurs facteurs politiques et institutionnels ont alors été mis en avant: la démocratie chez Barro (1996), le respect des droits de propriété chez Clague et al (1996), l'instabilité politique chez Aisen et Veiga (2011).

Quant à Alesina et Angeletos (2005), ils montrent que la mauvaise gouvernance décourage les investissements nationaux et étrangers et par conséquent, fragilise les économies. Ces conclusions sont partagées par Ali et Crain (2002). Ces derniers défendent l'idée selon laquelle les distorsions de politiques économiques menées dans la plupart des pays en développement freinent le dynamisme économique déjà mis à mal par la mauvaise qualité de la réglementation. Toutefois, Al-Dahdah (2007), tout en reconnaissant l'impératif que représente la bonne gouvernance pour le développement, affirme qu'une bonne gouvernance ne garantit pas nécessairement des résultats meilleurs. Pour lui, les bons résultats sont essentiellement fonction de bonnes politiques publiques.

1.2.2. Quelques investigations empiriques

Sur le plan empirique, on retrouve une large littérature soulignant l'importance de la gouvernance comme facteur déterminant de la croissance et du développement. La plupart de ces travaux utilisent des données en coupe pour vérifier la relation entre la qualité de la gouvernance et la croissance. A cet égard, le revenu par habitant ou encore le taux de croissance est régressé sur des indicateurs étroits de gouvernance tels que les libertés civiles, les droits de propriété, la stabilité politique ou les indicateurs globaux de la gouvernance. Des travaux économétriques développés par des auteurs comme Kormendi et Meguire (1985), Barro (1996) confirment l'existence d'une relation positive entre l'indicateur des libertés civiles et la croissance économique pour la majorité des pays pris dans leur échantillon.

Par ailleurs, Rajkumar et Swaroop (2008) examinent le rôle de la gouvernance, mesuré par le niveau de la corruption et la qualité de bureaucratie en vue de déterminer l'efficacité des dépenses publiques dans l'amélioration du développement humain. En utilisant des données de panel, ils trouvent que les différences dans l'efficacité des dépenses publiques peuvent être

en grande partie expliquées par la qualité de la gouvernance. Quant à Acemoglu et al (2004), l'écart de croissance entre les pays riches et les pays pauvres est dû en grande partie à la différence dans la garantie des droits de propriété dans ces pays. C'est également le point de vue de Rodrik et al. (2002). De son côté, en retenant la stabilité politique comme variable explicative de la croissance, Barro (1991) développe un modèle économétrique robuste confirmant une corrélation positive entre ces deux variables. Un résultat similaire est obtenu par Alesina et Perotti (1996), en retenant comme variable dépendante, l'investissement. On retrouve aussi l'étude de Kaufmann et al (2004) qui emploient un indicateur des règles et des lois pour montrer que la bonne gouvernance exerce un effet positif sur la croissance.

Aussi, certains auteurs testent la relation entre la qualité des institutions et la croissance. C'est le cas d'Easterly et Levine (2002) qui emploient l'indice global de gouvernance de Kaufmann pour montrer que la gouvernance affecte positivement et significativement la croissance. De même, Knack et Keefer (1995) arrivent à la conclusion que la sécurité des contrats et les droits de propriété sont positivement corrélés à la croissance. Enfin, pour Mauro (1995) la corruption réduit l'investissement dans un pays et par conséquent, elle est défavorable à la croissance et au développement. Cependant, pour Khan (2006), la faible croissance que connaissent certains pays en développement n'est pas due à une faible qualité de gouvernance (corruption élevée), mais plutôt aux modèles de croissance adoptés par ces pays. Il montre que le passage des années 1980 à 1990 a été caractérisé par une hausse de la corruption dans les pays du Sud-Est asiatique alors que ces derniers ont connu leur décollage économique. A l'inverse, la Thaïlande a connu une baisse de l'indicateur de la corruption et de la croissance entre ces deux décennies.

2. Analyse empirique de la relation entre la gouvernance économique et la croissance dans l'UEMOA

Depuis la fin des années 1990, la promotion de la bonne gouvernance est devenue une priorité pour les institutions en charge du développement. Ces dernières affichent clairement leur volonté aujourd'hui, d'amener les gouvernements des pays en développement, à faire de la bonne gouvernance, l'une de leurs préoccupations majeures. Dans cette section on présentera le contexte de l'étude puis une analyse économétrique nous permettra d'estimer empiriquement le modèle proposé.

2.1. Description du contexte de l'étude

2.1.1. Etat de la gouvernance économique dans l'UEMOA

L'état des lieux de la gouvernance révèle que des changements positifs sont observés dans le domaine de la gouvernance économique car la plupart des Etats membres disposent d'un programme national de bonne gouvernance économique. L'Union continue également à promouvoir les bonnes pratiques en matière de gestion, avec l'adoption du code de transparence dans la gestion des finances publiques, du référentiel comptable ouest africain et du programme régional de réforme des marchés publics (UEMOA, 2006). Aussi, des progrès sont enregistrés dans les pays en matière de transparence, de responsabilisation et d'intégrité dans la gestion des finances publiques.

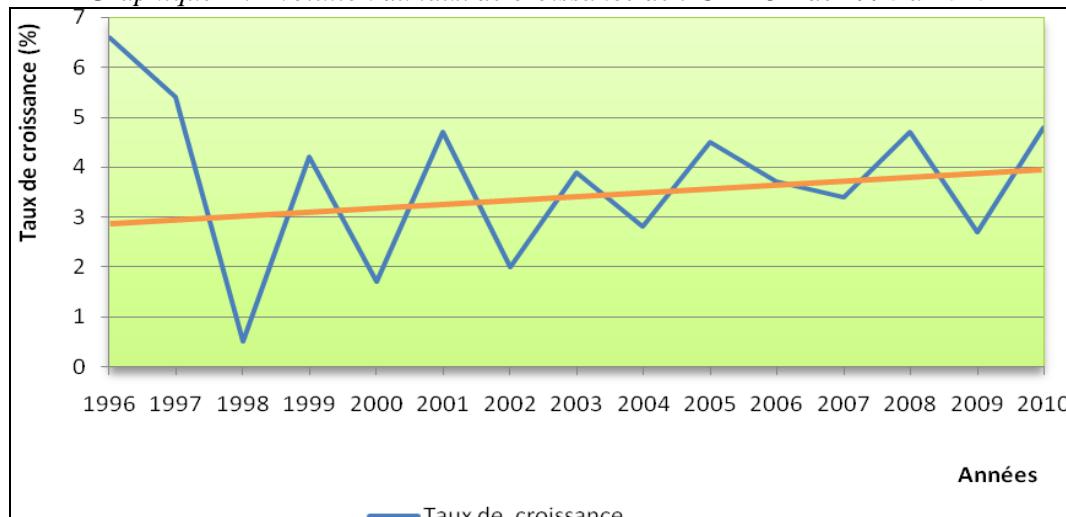
Cependant, il ressort que la corruption est devenue endémique dans de nombreux pays et les administrations publiques se révèlent souvent peu performantes. Le climat des affaires n'est pas souvent favorable et se traduit par des goulets d'étranglement tant au niveau des procédures administratives qu'au niveau de l'environnement juridique des affaires (UEMOA, 2006). Les investisseurs sont confrontés à l'insuffisance de la réglementation du travail au niveau communautaire et aux distorsions fiscales intérieures. En matière de passation des marchés publics, le diagnostic a révélé des faiblesses et insuffisances de nature à constituer un obstacle au principe de bonne gouvernance dans la gestion des dépenses publiques.

2.1.2. Evolution de la croissance économique dans l'UEMOA

La situation économique et financière des Etats membres de l'Union a été caractérisée au cours des années 1980 et au début des années 1990, par un ralentissement préoccupant de la croissance économique, une persistance de profonds déséquilibres des finances publiques et des paiements extérieurs courants, ainsi que par de vives pressions sur la monnaie. La nouvelle impulsion donnée au processus d'ajustement des économies par la mise en œuvre d'une stratégie globale, articulée autour de la modification de la parité du franc CFA et de la signature du Traité de l'UEMOA en 1994, a permis à l'Union, de renouer avec la croissance économique.

L'évolution du taux de croissance de l'Union sur la période 1996-2010 est représentée sur le graphique ci-dessous. On constate que le taux de croissance évolue autour d'une tendance linéaire que nous avons estimée. Cette tendance du taux de croissance sur la période 1996-2010 reflète l'évolution positive malgré les fluctuations qui sont assez volatiles.

Graphique 1 : Evolution du taux de croissance de l'UEMOA de 1996 à 2010



Source : Conçu par l'auteur à partir des données de la BCEAO.

2.2. Analyse économétrique

2.2.1. Cadre méthodologique

Les modèles habituellement utilisés dans l'estimation de la relation entre la gouvernance et la croissance économique reposent sur des études empiriques consacrées aux déterminants de la croissance. A la lumière de la revue de la littérature, on part d'une fonction de croissance générale pour spécifier le modèle empirique. On utilise un modèle de croissance endogène dans lequel sont intégrées les différentes variables. Il s'agit donc d'un modèle de Solow augmenté. Sous sa forme générale le modèle théorique s'écrit :

$$CE_t = f(CP_t, CH_t, T_t, G_t) \quad (1)$$

Dans cette équation, la croissance économique (CE) est fonction du capital physique (CP), du capital humain (CH), de la technologie (T) et de la gouvernance (G). En ce qui concerne le modèle empirique, on retient l'équation de base formulée par Eisen et Veiga (2011) dans l'étude de la relation entre l'instabilité politique et la croissance économique. Ils formulent le modèle comme suit :

$$\ln Y_t - \ln Y_{t-1} = \gamma \ln Y_{t-1} + \beta' X_t + \lambda' W_t + v + \varepsilon_t \quad t = 1, \dots, T \quad (2)$$

En posant $\alpha = 1 + \gamma$, l'équation (2) devient :

$$\ln Y_t = \alpha \ln Y_{t-1} + \beta' X_t + \lambda' W_t + v + \varepsilon_t \quad t = 1, \dots, T \quad (3) \text{ où}$$

Y_t représente le PIB par tête à la période t , X_t est un vecteur des déterminants de la croissance économique utilisés par Mankiw et al. (1992), W_t est un vecteur des déterminants politiques et institutionnels de la croissance économique, α , β et λ sont les paramètres et les vecteurs de paramètres à estimer, v désigne le terme constant, ε_t est le terme d'erreur.

En vue d'analyser l'effet de la gouvernance sur la croissance, il convient de choisir des variables adaptées à ce contexte d'analyse. Ainsi, la variable dépendante du modèle, les variables explicatives et leurs signes attendus sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 1 : Variables du modèle

Variable dépendante	Variables explicatives	Signes attendus
PIB par tête (log)	PIB retardé par tête (log)	(+)
	Inflation	(-)
	Capital physique	(+)
	Croissance démographique	(-)
	Ouverture commerciale	(+)
	Voix et responsabilisation	(+)
	Stabilité politique	(+)
	Efficacité du gouvernement	(+)
	Qualité de la réglementation	(+)
	Respect des règles	(+)
	Contrôle de la corruption	(+)

Source : conçu par l'auteur.

Le modèle retenu pour estimer la relation entre la gouvernance économique et la croissance contient une variable endogène retardée parmi les régresseurs. C'est donc un modèle dynamique. Appliqué à des données de panel le modèle (3) devient :

$$\ln Y_{it} = \alpha \ln Y_{it-1} + \beta' X_{it} + \lambda' W_{it} + v_i + \mu_t + \varepsilon_{it} \quad i = 1, \dots, 8 \quad \text{et} \quad t = 1, \dots, 15 \quad (4) \text{ où}$$

v_i et μ_t désignent respectivement les effets spécifiques individuels et temporels aux pays. Les variables et paramètres restent identiques à ceux définis au niveau du modèle (3).

L'estimation des équations dynamiques comme l'équation (4) pose un certain nombre de problèmes. D'abord, il est impossible de prendre en compte tous les déterminants de la croissance. Par conséquent, se pose le problème des variables omises. Ensuite, le deuxième problème que pose l'estimation de ce modèle résulte de la corrélation entre la variable dépendante retardée (elle viole l'hypothèse d'exogénéité des variables explicatives) et le terme d'erreur. Ainsi, l'estimation par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) donnera des estimateurs biaisés. Enfin, l'estimation de l'équation (4) soulève le problème de l'endogénéité de certaines variables explicatives comme le taux de croissance du PIB retardé. Il faut donc trouver des instruments valables pour corriger ces problèmes.

La procédure d'estimation appropriée dans ce cas, est celle des moments généralisés qui permet d'estimer un modèle avec données en panel dynamique, donnée par Arellano et Bond (1991). Cette méthode consiste à réécrire l'équation en différence première afin d'éliminer les effets spécifiques individuels. Les variables à niveau retardées de deux ou plusieurs périodes sont ensuite utilisées comme des instruments des variables explicatives en différence première avec l'hypothèse que les erreurs de l'équation à niveau ne soient pas corrélées en série. Ainsi, l'élimination des effets individuels permet d'évaluer uniquement les effets liés à l'activité de production des pays. En plus, l'utilisation des variables instrumentales permet de résoudre le problème d'endogénéité; ce qui donne une estimation convergente des coefficients même en cas d'erreur de mesure (Bond, 2002).

Le passage aux estimations nécessite la stationnarité des différentes variables. La procédure au test Im-Pesaran-Shin (IPS) montre que le PIB/tête (log), l'inflation, le capital physique, l'ouverture commerciale, l'efficacité du gouvernement et le contrôle de la corruption sont stationnaires à niveau. Quant aux variables comme la croissance démographique, la voix et responsabilisation, la stabilité politique, la qualité de la réglementation et le respect des règles, elles sont stationnaires en différence première.

2.2.2. Interprétation des résultats

Les résultats des estimations sont consignés dans le tableau ci-dessous. En ce qui concerne le modèle, il est valide car le test sur sa validité ne permet pas d'accepter l'hypothèse de nullité conjointe des variables explicatives. Les instruments utilisés sont valides dans la mesure où le test de Hansen ne permet pas de rejeter l'hypothèse de validité des variables retardées à niveau et en différence comme instruments. On remarque aussi qu'il n'y a pas d'autocorrélation de second ordre des erreurs de l'équation en différence (AR2) parce que le test d'autocorrélation de second ordre ne permet pas de rejeter l'hypothèse d'absence d'autocorrélation de second ordre. Tout cela traduit une bonne adéquation du modèle.

Tableau 2 : Résultats des estimations

Variable dépendante : PIB par tête (log)			
Variables explicatives	(I)	(II)	(III)
PIB retardé par tête (log)	0,9834*** (79,7)	0,9841*** (80,55)	0,9826*** (78,2)
Inflation (%)	0,0012* (1,81)	0,0014** (2,08)	0,0014* (1,90)
Capital physique (%PIB)	0,0018** (2,30)	0,0017** (2,21)	0,0013 (1,61)
Croissance démographique (%)	0,0181** (2,24)	0,0161* (1,94)	0,0112 (1,19)
Ouverture commerciale (%PIB)	0,0002 (0,94)	0,0002 (0,88)	0,0002 (1,04)
Voix et responsabilisation		-0,0151 (-0,80)	-0,0097 (-0,49)
Stabilité politique		0,0155 (1,12)	0,0219 (1,45)
Efficacité du gouvernement	0,0252* (1,66)	0,0258* (1,72)	0,0197 (1,11)
Qualité de la réglementation	0,0593* (1,68)	0,0656* (1,79)	0,0730* (1,91)
Respect des règles			-0,0298 (-1,05)
Contrôle de la corruption			0,0158 (0,95)
Constante	0,0700 (0,98)	0,0693 (0,98)	0,0869 (1,18)
Observations	120	120	120
Pays	8	8	8
Instruments	119	120	120
Test de significativité jointe	F(6,113)=3,69 Prob > F=0,002	F(8,111)=3,04 Prob> F=0,004	F(9,110)=1,90 Prob> F=0,059
Arellano-Bond test for AR(1) in first differences	z=-2,46 Pr >z=0,014	z=-2,99 Pr >z=0,003	z=-3,68 Pr >z=0,000
Arellano-Bond test for AR(2) in first differences	z=-0,29 Pr> z=0,769	z=-0,64 Pr> z=0,524	z=-014 Pr >z=0,890
Test de suridentification de Sargan/Hansen	chi2(111)= 106,76 Prob>chi2=0,596	chi2(110)= 111,07 Prob>chi2=0,454	chi2(108)= 106,87 Prob>chi2=0,513

Source : Conçu par l'auteur à partir des données de la Banque Mondiale et de la BCEAO.

Notes : T-statistics entre parenthèses.

Niveaux de significativité : ***1%, **5%, *10%.

(a) Ho: Les variables explicatives sont conjointement nulles

(b) Ho: Absence d'autocorrélation d'ordre 1 des résidus

(c) Ho: Absence d'autocorrélation d'ordre 2 des résidus

(d) Ho: Bonne spécification du modèle et validité des instruments retenus

Pour ce qui est des coefficients estimés, signalons que les estimations sont réalisées en trois étapes correspondant aux colonnes (I), (II) et (III). Les étoiles ***, **, * désignent respectivement les niveaux de significativité des coefficients à 1%, 5%, 10%. Les T-statistics sont entre parenthèses. Dans la colonne (I) on a les résultats du modèle de base. A ce niveau,

en plus des déterminants ordinaires de la croissance, on a introduit uniquement la dimension économique de la gouvernance. Les résultats indiquent que les indicateurs de la gouvernance économique ont des effets positifs et significatifs à 10%. Plus précisément, une amélioration de la qualité de la réglementation de 1 point entraîne une augmentation du PIB/tête de 0,0593%. Cela témoigne de l'importance des réglementations pour la réalisation de la croissance. Aussi, l'amélioration de l'efficacité gouvernementale de 1 point se traduit par une augmentation du PIB/tête de 0,0252%. Cela signifie qu'une bureaucratie compétente et des services publics de bonne qualité sont indispensables pour la réalisation de la croissance.

Les résultats obtenus vont dans le même sens que ceux trouvés par la majorité des auteurs qui ont étudié la relation entre la gouvernance et la croissance économique quoique les variables explicatives ne soient pas les mêmes. Par exemple, Barro (1996) trouve une relation positive entre l'indicateur des libertés civiles comme mesure du cadre institutionnel et la croissance économique. C'est aussi le résultat de Rodrik et al (2002) qui stipulent que la garantie des droits de propriété contribue à accélérer la croissance. C'est également le résultat de Kaufmann et al (2004) qui trouvent que l'Etat de droit exerce un effet positif sur la croissance. Enfin, c'est le point de vue de Nadah (2009) qui trouve une relation positive entre la gouvernance (approximée par l'efficacité du gouvernement) et la croissance économique.

Concernant les autres variables du modèle, il ressort que le PIB/tête retardé a un effet positif et significatif à 1%. Une augmentation du PIB/tête retardé de 1% entraîne un accroissement du PIB/tête de 0,9836%. Cela signifie que le PIB/tête d'une année contribue à l'augmentation du PIB/tête de l'année qui suit. Il s'agit donc d'un processus autoentretenu. L'inflation a un effet positif et significatif à 10%. Un accroissement de l'inflation de 1% engendre une augmentation du PIB/tête de 0,0012%. Le signe positif de ce coefficient, contraire à nos attentes pourrait signifier que l'effet de l'inflation sur la croissance dépend du niveau d'inflation. Le capital physique a un effet positif et significatif à 5%. Un accroissement du capital physique de 1% provoque une augmentation du PIB/tête de 0,0018%. Le capital physique étant mesuré par le ratio de l'investissement sur le PIB, cela signifie qu'un accroissement de l'investissement par les Etats ou par les particuliers se traduit par une expansion du PIB/tête. Contrairement à nos attentes, la croissance démographique a un effet positif et significatif à 5%. Un accroissement du taux de croissance démographique de 1% conduit à une amélioration du PIB/tête de 0,0181%. Cette situation pourrait se justifier si l'augmentation de la population est due à une migration internationale en particulier l'arrivée d'une nouvelle force de travail. Quant à l'ouverture commerciale, son effet n'est pas significatif.

Pour vérifier la robustesse des résultats obtenus, on a introduit par la suite, les autres dimensions de la gouvernance une à une. Ainsi, dans la colonne (II) on a introduit la dimension politique de la gouvernance mesurée par la voix et responsabilisation et la stabilité politique. On constate que les coefficients des deux indicateurs de gouvernance économique restent positifs et significatifs à 10%, mais les effets de ces deux indicateurs sur la variable dépendante ont augmenté. L'accroissement du PIB/tête suite à l'amélioration de la qualité de la réglementation d'1 point passe de 0,0593% à 0,0656% tandis que celui de l'efficacité du gouvernement passe de 0,0252% à 0,0258%. La modification de ces effets est imputable à l'influence que peut avoir la dimension politique de la gouvernance sur la dimension économique. Pour les deux indicateurs de la gouvernance politique, les résultats montrent qu'ils n'ont pas d'effets significatifs sur le PIB/tête.

Dans la colonne (III) on a introduit la dimension institutionnelle dans la régression. Avec l'introduction de cette dimension, l'effet de la qualité de la réglementation sur le PIB/tête reste positif et significatif à 10% mais augmente à nouveau de 0,0656% à 0,0730%. Quant à l'efficacité du gouvernement, son effet n'est plus significatif. Les modifications des résultats de la gouvernance économique peuvent être imputées à la forte corrélation qui existe entre les différents indicateurs de la gouvernance (tableau 2 ci-dessous). En ce qui concerne les indicateurs de la gouvernance politique, leurs effets restent toujours non significatifs. Quant aux indicateurs de la gouvernance institutionnelle, les résultats montrent que ces deux indicateurs n'ont pas aussi d'effets significatifs sur le PIB/tête.

Le tableau ci-dessous représente la matrice de corrélations entre les indicateurs de gouvernance. Dans ce tableau, on aperçoit qu'il existe une corrélation positive entre toutes les variables de la gouvernance. Les corrélations entre les variables prises deux à deux laissent entrevoir des relations intéressantes. On remarque par exemple une forte corrélation positive d'une part, entre le contrôle de la corruption et l'efficacité du gouvernement (0,7147) et d'autre part, entre le contrôle de la corruption et la qualité de la réglementation (0,7853). Cela signifie qu'une société où la corruption est bien contrôlée sera favorable à une administration efficace et à une bonne qualité de la réglementation. Réciproquement une administration efficace qui met en place une bonne politique réglementaire sera favorable à un contrôle de la corruption. On constate également une forte corrélation (0,7204) entre le respect des règles et l'efficacité du gouvernement. Ce qui veut dire qu'un gouvernement ne peut être efficace s'il ne fonctionne pas dans un cadre respectueux des règles et des lois. Le respect des règles et la qualité de la réglementation présentent la plus forte corrélation de toutes les variables (0,8236). Cela signifie qu'un gouvernement ne peut mettre en place une bonne politique réglementaire si les institutions ne fonctionnent pas de façon efficace.

Tableau 3 : Corrélations entre les différents indicateurs de la gouvernance

Variables	VR	SP	EG	QR	RR	CC
VR	1					
SP	0,6546***	1				
EG	0,7149***	0,4146***	1			
QR	0,6284***	0,4891***	0,7545***	1		
RR	0,7226***	0,6797***	0,7204***	0,8236***	1	
CC	0,5126***	0,3816***	0,7147***	0,7853***	0,6803***	1

*Source : conçu par l'auteur. Source des données brutes : World Bank (2010). Niveau de significativité : ***1%*

VR : Voix et responsabilisation ; SP : Stabilité politique ; EG : Efficacité du gouvernement ; QR : Qualité de la réglementation ; RR : Respect des règles ; CC : Contrôle de la corruption

Conclusion

L'objectif principal de cette étude était d'analyser la relation entre la qualité de la gouvernance économique et la croissance dans l'UEMOA. Il s'est agi spécifiquement d'une part, de déterminer l'effet de la qualité de la réglementation sur la croissance économique et d'autre part, de préciser le rapport entre l'efficacité du gouvernement et la croissance économique. Pour ce faire, il a été mis en exergue, que la gouvernance est un concept qui

possède une variété de définitions. Il a été également mis en évidence à travers la littérature existante, que la bonne gouvernance se présente, ces dernières années, comme un élément très important dans la détermination des performances économiques de long terme. Il ressort de la littérature existante que les éléments d'une bonne gouvernance offrent un environnement favorable à l'accumulation du capital et partant à la croissance économique. Un panel dynamique a été utilisé pour l'analyse empirique de l'effet de la gouvernance économique sur la croissance dans le cas de l'UEMOA. Ainsi, l'estimation par la méthode des moments généralisés en système a été privilégiée pour obtenir des estimateurs convergents. Les résultats indiquent qu'il existe une relation positive d'une part, entre la qualité de la réglementation et la croissance économique et d'autre part, entre l'efficacité du gouvernement et la croissance économique. Cela permet de confirmer simultanément les deux hypothèses de recherche et partant, de conclure qu'une bonne gouvernance économique contribue à accélérer la croissance économique dans l'UEMOA.

Au vu des résultats obtenus, il est légitime de penser que les Etats membres de l'UEMOA peuvent prendre un certain nombre de dispositions en vue d'accélérer la croissance dans la sous-région. C'est ces dispositions qui sont traduites à travers les recommandations ci-dessous.

D'abord, il s'agit d'améliorer la qualité de la réglementation. Pour ce faire, les Etats membres de l'Union doivent être plus cohérents et plus prévisibles dans l'interprétation des règles et des lois, puis éviter des distorsions fiscales ainsi qu'une réglementation excessive et complexe à l'égard des entreprises.

Ensuite, il importe d'améliorer l'efficacité des gouvernements. Pour parvenir à cette fin, il faut une meilleure formation des ressources humaines et un assainissement des pratiques et du fonctionnement de la fonction publique. Aussi, le recrutement des agents de la fonction publique doit se faire sur la base du mérite et à travers une évaluation rationnelle.

Au total, l'étude suggère qu'une bonne qualité de la gouvernance économique est indispensable pour stimuler la croissance économique dans l'UEMOA. Cependant, cette étude n'est pas sans limites. Une des limites de ce travail pourrait être l'utilisation des indicateurs de gouvernance sans la prise en compte de leurs insuffisances. En effet, les indicateurs de gouvernance sont basés sur des perceptions et déterminés par des opinions subjectives. De plus, l'absence d'un cadre conceptuel sous-jacent ou de théorie de la gouvernance pour identifier les causes des résultats de la gouvernance reflétés dans les indicateurs, manque de clarté autour des raisons pour lesquelles tel pays obtient tel résultat pour tel indicateur.

Pour des études futures, étant donné que les différents indicateurs de gouvernance sont fortement corrélés et difficiles à mesurer, on envisage d'utiliser la méthode de l'Analyse en Composantes Principales (ACP) pour déterminer les effets d'interaction des différents indicateurs afin de les classer en fonction de leur contribution à la croissance économique.

Références bibliographiques

Acemoglu D. et al. (2004), "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth", *NBER Working Paper* 10481.

- Aisen A. et Veiga F. (2011), "How Does Political Instability Affect Economic Growth?", *IMF Working Paper*, WP/11/12.
- Al-Dahdah (2007), « Gouvernance et développement dans les pays du Maghreb : constats et implications pratiques », *La lettre d'information trimestrielle du Groupe de la Banque mondiale au Maghreb*, juin - N° 5, pp. 19-23.
- Alesina A. et Angeletos G.M. (2005), "Corruption, inequality, and fairness", *Journal of Monetary Economics*, 52, p. 1227-1244.
- Alesina A. et Perotti R. (1996), "Political Instability and Economic growth", *Journal of Economic Growth*.
- Ali A.M. et Crain W.M. (2002), "Instability Distortions, Economic Freedom and Growth", *Cato Journal*, Vol. 21, No. 3, pp. 415-426.
- Arellano M. et Bond S. (1991), « Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations », *Review of Economic Studies*, 58p., 277-297.
- Banque Mondiale (1992), « Gouvernance et développement », Washington DC, USA.
- Banque Mondiale (2003), « Rapport sur le développement dans le monde, Améliorer les institutions, la croissance et la qualité de vie », 316p.
- Barro R. (1991), "Economic Growth in a Cross-Section of Countries", *Quarterly Journal of Economics* 106, pp. 407-443.
- Barro R. (1996), "Democracy and Growth", *Journal of Economic Growth*, vol. 1, n°1, pp. 1-27.
- Blundell R. et Bond S. (1998), « Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models », *Journal of Econometrics*, 87, pp. 115-143.
- Bond S. (2002), "Dynamic panel data models: A guide to micro data methods and practice", *Portuguese Economic Journal* 1, pp. 141-162.
- Boutaleb K. (2004), « Démocratie, État de droit et bonne gouvernance en Afrique : le cas de l'Algérie », *Colloque International Développement Durable : Leçons et Perspectives*, Ouagadougou, 1^{er}-4 Juin.
- Bouzid A. (2012), « Gouvernance, libéralisation financière et croissance économique: Aperçu théorique et vérification empirique », *Global Journals Inc. (USA)*, volume 12, 13p.
- Duc C. et Lavallée E. (2004), « Les bases de données sur la gouvernance », *Cahiers de Recherche d'EURIscO*, n° 2004-12, Université Paris Dauphine.
- Easterly W. et Levine R. (2002), "Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Affect Economic Development", *NBER Working Paper* 9106, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Haering B. (2000), « Bonne gouvernance : Condition nécessaire du Développement Durable et de la Coopération Interrégionale», Rapport pour la Commission des Affaires Economiques, de la Science, de la Technologie et de l'Environnement, Bucarest, 6 - 10 juillet.
- Kaufmann D. et al. (2004), *Governance Matters III, Governance Indicators for 1996–2002*, World Bank, Washington, D.C. Processed.
- Khan M. (2006), "Governance and anti-corruption reforms in developing countries: politics, evidences and perspectives", N° 42, New York and Geneva.
- Knack S. et Keefer P. (1995), "Institutions and Economic Performance: cross country test using alternative International measures", *Economics and Politics*, 7(3) 207–227.
- Kormendi R.C. et Meguire P.G. (1985), "Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country evidence," *Journal of Monetary Economics*, pp. 141-163.
- Mankiw G. et al. (1992), "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, No. 2 (May), pp. 407-437.
- Mauro P. (1995), "Corruption and Growth," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110 (August), pp. 681-712.
- Nadah A. (2009), « Gouvernance, croissance économique et lutte contre la Pauvreté : liens et éléments de politiques », XXVI^{ème} Congrès International de la Population, Poster n°5, 31p.
- Ndinga M.M.A. (2002), "La gouvernance économique : quelles incidences sur le développement au Congo-Brazza?», *Afrique et développement*, Vol XXVII, N° 1&2, pp. 1- 24.
- North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.

Rajkumar S.A. et Swaroop V. (2008), "Public spending and outcomes: Does governance matter?" *Journal of Development Economics* 86, pp. 96-111.

Rodrik D. et al. (2002), "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development", *NBER Working Paper* 9305, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

UEMOA (2006), « Programme Economique Régional (PER) 2006-2010 », volume II.

L'économie informelle comme facteur de dérégulation de l'économie formelle française et roumaine

Philippe DUEZ

Université d'Artois, France

philippe.duez@univ-artois.fr

Ioan RADU

Académie des sciences économiques de Roumanie

Résumé

Nous proposons dans ce papier de faire de l'économie informelle un concept analytique fort pour mieux comprendre ce qui se joue quand l'économie formelle se rétracte ou est en crise. L'économie informelle sera alors vue comme une économie illicite qui se situe en dehors des principes de régulation ou comme une contre économie. Nous regarderons plus particulièrement le cas de la France et de la Roumanie.

Mots-clés

crise économique, transition, informalité, contrat social, mode de développement.

Abstract

We propose in this article to make the informal economy a strong concept. That makes it possible to better understand what happen when formal economy retracts or is in crisis. The informal economy will be seen as a grey economy which is out of the principle of regulation or like an alternative economy. We will look at particularly the case of France and of Romania.

Key words

economic crisis, transition, informal economy, social contract, type of development.

Classification JEL

B41, L31.

Introduction

Parler d'économie informelle en France ou en Roumanie ne va pas forcément de soi. A l'origine le terme fut employé dans un rapport du Bureau international du travail de 1972 pour désigner certaines pratiques observées au Kenya et pour mettre en évidence la dualité économique qui régnait dans de nombreux pays en développement. Les pratiques évoquées renvoient à différentes façons de penser les relations de travail et la finance. Aujourd'hui parler d'économie informelle pour les pays développés est un fait acquis (P. Adair, 1995). Le concept est aussi employé pour parler des anciens pays de l'Europe de l'Est en transition (B. Lautier, 2004). On parle plutôt pour ce type de pays, d'économie non observée ou non structurée. Elle se développe dans tous les pays quand l'économie officielle se rétracte ou est en crise (C. Presvalou, 1994, OCDE 2003, F. Schneider, 2010).

En France, la rétractation de l'économie formelle peut être présentée de façon succincte comme la période des quarante douloureuses faisant suite aux trente glorieuses. Durant cette période la rétractation de l'économie marchande se traduit par une désindustrialisation et de nombreuses délocalisations qui se justifient par une détérioration de la compétitivité coût et hors coût de la France dans un contexte d'ouverture de plus en plus grande de l'économie (M. Debonneuil, L. Fontagné, 2003, J.L Beffa, 2005, L. Fontagné et J.H Lorenzi, 2005). La situation de la Roumanie est à rapprocher de celle de l'ensemble des PECO qui ont vécu une transition vers la démocratie et l'économie de marché puis une intégration au sein de l'Europe avec une entrée effective en 2007. Cependant contrairement à l'ensemble des autres PECO, la transition puis l'intégration s'est faite de façon très lente de sorte que de nombreux auteurs d'interrogent encore sur son achèvement (E. Lhomel, 2003, C. Boboc et O Calavrezo, 2010). Les deux pays voient leur politique économique dépendre de plus en plus des prescriptions de l'Europe.

Dans ce papier nous soutenons l'hypothèse que l'économie informelle est facteur de dérégulation de l'économie formelle dans les deux pays parce qu'elle y introduit une dose plus ou moins forte d'informalité synonyme de rétractation de l'économie formelle et de conflit entre différents principes de régulation. L'économie informelle peut alors être vue soit sous l'angle d'une économie souterraine ou illicite se situant en dehors des principes de régulation de l'économie formelle et posant des problèmes en termes de contrat social, soit sous forme de contre-économie ou d'économie alternative. Il s'agit de faire du concept d'économie informelle un concept analytique fort permettant de comprendre ce qui se joue dans la régulation de l'économie et non un concept analytique faible (C. De Miras dans B. Lautier et alii, 1991). Nous laisserons de côté l'épineuse question de la mesure statistique de l'informalité. Les chiffres qui seront donnés auront un caractère indicatif et rendront compte des enjeux sans toutefois prétendre couvrir l'ensemble du champ de l'économie informelle.

Dans une première partie nous ferons le lien entre les modes de régulation et les types d'informalité intervenant dans les deux pays. Dans les deux parties suivantes nous évoquerons les enjeux liées à ces informalités compte tenu du contexte économique social et politique de chaque pays. Nous conclurons par l'évocation des différentes formes d'économies alternative qui ont pourtant le vent en poupe.

1. Modes de régulation et informalités

La définition de l'économie informelle est rendue difficile en raison même de l'existence de différents types d'informalité. Prenons d'abord comme point de départ un échantillon de définitions et les conditions de rétractation de l'économie formelle ou de crise avant de proposer une interprétation renouvelée de la notion d'informalité qui pourra s'appliquer aux deux pays.

1.1. Un échantillon de définitions

Dans son rapport de 1972, le BIT évoque différentes caractéristiques de l'économie informelle : la petite taille des unités de production, leur caractère familial, leur faible niveau technologique, l'absence de suivi de la réglementation (B. Lautier, 2004). Les définitions qui vont suivre vont se donner deux types d'objectifs : une première catégorie de définitions va

chercher à préciser les contours de l'économie informelle pour pouvoir mieux la mesurer, une deuxième catégorie va par contre chercher à interpréter l'informalité qui est à l'œuvre.

La définition de l'OIT, reprise par l'OCDE dans son manuel, est une définition purement statistique. On y parle d'ailleurs d'économie non observée. La 15e Conférence internationale des statisticiens du travail de L'OIT de 1993 donne la définition suivante : « le secteur informel peut être décrit, d'une façon générale, comme un ensemble d'unités produisant des biens ou des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi -lorsqu'elles existent- sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales » (OCDE 2003, p. 46). L'OIT cherche à donner une définition plus universelle et plus objective de l'économie informelle. Il en résulte cependant des difficultés à comprendre ce que peut signifier, par exemple pour des pays développés, la question de l'organisation à petite échelle.

De son côté l'union européenne a tenté, elle aussi, de relever le défi en réalisant plusieurs études basées sur deux critères d'informalité d'une économie non observée et pas seulement informelle (P. Adair, 2009). Le premier critère est statistique. Il s'agit de prendre en compte les activités de production marchande qui, pour des raisons statistiques, n'ont pu être mesurées ainsi que la production domestique dans la sphère non marchande. Le second critère est légal. On repère alors dans la production marchande toutes les activités illicites parce que prohibée et représentant donc des activités criminelles ainsi que toutes les activités légales quand à l'objet de leur production mais cherchant à contourner les règles fiscales et sociales. On notera que le travail au noir porte dans cette classification le nom d'économie informelle ce qui peut brouiller l'interprétation.

Avec le recul, un certain nombre d'auteurs et d'institutions ont montré qu'il y avait bien un changement d'attitude dans l'appréhension de l'économie informelle par les organisations internationales et en particulier la banque mondiale et le FMI. Jusqu'en 1986, l'économie informelle était envisagée comme une économie de survie fondée sur la solidarité au sein de pays ayant des difficultés de développement inhérentes à un décalage avec les exigences de l'économie formelle. A partir de 1986, l'économie informelle devient une solution à tous les problèmes sociaux intervenus suite aux politiques d'ajustement structurel (B. Lautier, 2004). Elle participe en quelque sorte à un retour au développement endogène ou par le bas qui permet de rapprocher l'expérience d'économie populaire d'Amérique latine de certaines expériences apparaissant en Europe (P. Duez, 1998).

La dernière définition est par contre exemplaire d'une tentative d'interprétation de l'informalité qui apparaît dans les pays développés. « On attribuera l'appellation d'économie informelle à toutes les activités conduisant à la production de biens et services pour autrui et dont on trouve l'équivalent sur le marché » (C. Presvelou, 1994, p. 19). Le regain d'intérêt pour l'économie informelle peut alors s'expliquer par la combinaison de trois facteurs : les projets utopistes communautaires des soixante-huitards, l'instauration d'une nouvelle relation à la famille, la crise de l'état providence. On doit interpréter l'économie informelle comme un renoncement, de l'économie non marchande, à prendre en charge certains besoins et comme une modification, des modes de vie et d'exercice de la solidarité, faisant apparaître la

nécessité de trouver d'autres modes de régulation de l'économie. On s'éloigne de la définition traditionnelle d'une économie informelle comme économie illicite ou comme substitut à l'économie domestique.

1.2. Une interprétation renouvelée de la notion d'informalité

Le renouvellement de l'interprétation de la notion d'informalité doit nous permettre de mieux comprendre les conditions d'application du concept aux pays développés comme la France et à des pays en transition comme la Roumanie, même si nous avons conscience que cela ne résout pas tous les problèmes statistiques de mesure de la réalité. Notre objectif est donc de généraliser le concept d'économie informelle en partant du principe qu'il « désignait non pas un réel, mais une absence. A cet égard, le mot non structuré n'était pas si mal choisi » (B. Lautier dans B. Lautier et alii, 1991, p. 17). Nous pourrons alors montrer que l'économie informelle va s'employer à utiliser des principes de régulation différents de l'économie formelle et entrer en conflit avec elle dans un contexte de rétractation de l'économie formelle et de crise.

L'économie informelle peut se présenter comme une contre-économie (B. Lautier, 2004). On constate que l'informalité se développe, y compris dans l'économie formelle, quand celle-ci se rétracte et quand apparaissent des aspirations au développement qui ne sont pas ou plus réalisés. On peut dire que l'informalité est liée à une nouvelle façon de penser le développement et que toutes les activités de l'économie informelle ne sont pas condamnées à disparaître (B. Lautier, 2004). Pour analyser cette informalité, on va renouveler l'approche en nous appuyant sur l'anthropologie économique de K. Polanyi qui reconnaît quatre principes de régulation pour trois types d'économie : l'économie marchande basée sur l'échange, l'économie non marchande basée sur la redistribution, l'économie domestique et de proximité qui est basée sur le principe de l'administration domestique et le principe de réciprocité ou du don (K. Polanyi, 1988). La notion d'informalité renvoie d'abord à notre sens au choix à un changement de niveau ou de nature de la régulation du mode de développement (P. Duez, 1998). Le changement de niveau correspond à un changement d'échelle de régulation qui peut être local ou global tout en restant basé sur les principes de l'économie marchande et non marchande. Le changement de nature de régulation pose quant à lui la question du passage par exemple à une économie beaucoup plus fondée sur la réciprocité.

La contre-économie accentue aussi l'informalité qui opère dans l'économie formelle ou en dehors et celle-ci. L'économie formelle risque donc de réagir en procédant par isomorphisme institutionnel (P. Dimaggio, W. Powell, 1983) qui peut prendre deux formes. Il peut être coercitif si l'une des formes d'économie s'impose à l'autre par recours aux tribunaux ou à la loi par exemple. Il peut être par mimétisme quand les deux types d'économie s'influencent et cherchent à mettre en avant leur principe de régulation. Nous assimilons pour notre part le principe de professionnalisation évoqué par Powell et Dimaggio à ce second principe parce que la professionnalisation relève, selon nous, des pratiques par mimétisme de l'économie formelle. Les conflits avec l'économie non marchande peuvent naître d'une mutation structurelle de l'intérêt général si l'état n'est plus le seul garant de cet intérêt (L. Monnier, Thiry, 1997). Les conflits avec l'économie marchande peuvent être interprétés comme une remise en cause du principe de concurrence et de la primauté de la liberté dans le contrat social libéral (S. C. Kolm, 1984). La propension de l'économie formelle à imposer une réglementation à l'économie informelle dépend aussi d'un calcul rationnel. On peut estimer,

qu'en l'absence de contraintes suffisamment fortes pour obliger l'économie informelle à suivre les règles de l'économie formelle, la mise en place de règles serait trop coûteuse par rapport à la fiabilité et à leur efficacité (E. Orstom, 1986).

L'économie peut aussi être présentée comme une économie illicite. Dans ce cas, une partie de l'économie informelle, comme le dit C. Presvalou, peut être considérée comme illicite simplement parce qu'elle fait concurrence aux principes de régulation de l'économie marchande ou parce que l'état se désengage dans la couverture de nouveaux besoins. Une autre partie de l'économie illicite se contente d'exploiter la situation de crise ou de transition pour refuser de se plier à l'existence aux barrières financières ou non financières. Dans les pays en développement, cette économie correspondait à une situation de survie. Là encore une partie de cette économie illicite, probablement la plus faible, ne peut accepter l'existence de certaines barrières non financières comme les barrières ethniques qui empêcheraient une partie de la population d'accéder à certaines richesses. Elles sont donc illicites mais justifiées sur le plan de l'éthique démocratique. Nous pensons par contre que toute l'économie illicite liée à toutes les fraudes en rapport avec l'existence de barrières fiscales et sociales correspondent totalement à une attitude opportuniste, mais ne cherchent pas à remettre en cause les principes de régulation de l'économie formelle mais mettent en danger le contrat social qui garanti la stabilité de cette économie.

2. Les enjeux liés au développement de l'informalité en France

La rétractation de l'économie formelle fait peser sur la France deux types de risques : un risque d'apparition d'une contre-économie qui répondra à des aspirations à un changement de mode de développement ; un risque de remise en cause du contrat social par l'économie illicite.

2.1. Informalité et aspirations au changement de mode de développement en France

L'économie informelle, en tant que contre-économie, correspond à une volonté de disposer de marges de manœuvre pour se développer par soi-même. Les pays en voie de développement avaient déjà ressenti ce besoin dès la fin de la colonisation. Le recours à l'économie collectiviste - il n'y a plus du tout ou très peu d'économie marchande - peut s'expliquer par la volonté qu'ont eu certains pays de rechercher leur indépendance économique. Il s'agissait d'une stratégie de développement qui a pu être qualifiée d'autocentrale (P. Duez, 1998). Dans les années 80, la France, comme un bon nombre de pays développés, va découvrir l'intérêt d'un retour au développement local ou endogène. Ce retour au local va se traduire par la construction d'une économie des territoires qui va chercher de nouveaux principes de régulation pour apporter des solutions aux problèmes productifs liés à la désindustrialisation, au passage à une économie de la connaissance ainsi qu'aux problèmes sociaux accompagnant la montée du chômage et de l'exclusion dans un contexte de désengagement de l'état providence (P. Duez, 2011).

Les entreprises changent de comportement vis-à-vis du territoire et cherchent à produire des externalités positives sur la base des ressources non marchandes des territoires (P. Duez, 2008). Cela signifie que l'on a de plus en plus recours à des mécanismes informels de coordination à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise. Les réseaux, qui se constituent sur

cette base, permettent la création de ressources spécifiques (B. Pecqueur, 2008). Elles relèvent pourtant de pratiques qui peuvent paraître illicites au regard du droit français et européen de la concurrence. Ces mécanismes de coordination fondés sur des relations de proximité sont en fait moins coûteux que ceux prévus par l'économie formelle (P. Duez, 2011). De leur côté les collectivités locales multiplient les aides directes et indirectes pour inciter les entreprises à s'implanter sur leur territoire au mépris des règles instituées par la commission européenne qui fait de l'aide, depuis 2001, l'exception et non la règle. L'état compte aussi sur le partenariat public privé et l'effet réseau pour compenser le désengagement de l'état providence dans le domaine social. Dans ce domaine l'état français devient de plus en plus un état subsidiaire et animateur (R. Sue, 1997, p 176).

En tant que contre-économie l'ESS entre en conflit avec l'économie formelle. Ce que l'on appelle en France l'économie sociale et solidaire correspond à une économie sociale apparue au 19ème siècle mais qui est en reconstitution pour répondre aux aspirations qui relèvent d'une question sociale qui n'est plus la question sociale ouvrière (P. Duez, 2007). L'économie populaire, qui apparaît en Amérique du sud à la fin des années 80, a les mêmes caractéristiques. Elles sont toutes deux fondées sur la solidarité et la créativité. C'est une économie où la population devient sujet de son propre développement et répond à ses besoins. L'ESS résulte en effet d'une forte capacité d'innovation sociale. Les travaux de J.L. Laville pointent effectivement l'importance de la création institutionnelle locale en France et en Europe (J.L. Laville, 1992, 1994). Ce sont bien les plus démunis qui s'appuient sur des ONG ou des organismes à but non lucratif pour développer de nouvelles pratiques financières, de nouveaux circuits de distribution, de nouvelles pratiques en matière de travail.

P. Chanial et J.L. Laville évoquent quatre types de pratiques : le commerce équitable, les finances solidaires, les réseaux d'échanges non monétaires, les pratiques d'insertion par l'économique développées autour des services de proximité et plus particulièrement des services à la personne. Les chiffres dont nous disposons sur le secteur ne permettent pas d'isoler totalement ces différentes pratiques. En France le secteur regroupe aussi d'autres activités du domaine social, de la santé et des activités dans le domaine des loisirs, du sport et de la culture ou encore dans l'agriculture. La définition est effectivement une définition en extension qui reprend les associations, les coopératives, les mutuelles, les fondations. De plus nous avons montré par ailleurs qu'une partie de l'ESS, que nous avons appelé ancienne économie sociale ne pouvait plus se présenter comme une contre économie en raison de l'isomorphisme marchand et non marchand qu'elle avait subi (E. Bidet, 2003, P. Duez, 2007). Il n'en demeure pas moins que le secteur représente entre 7 et 8 % du PIB et emploie un salarié sur 10. Il constitue un gisement d'emplois importants que justifie depuis le début des années 2000 l'existence d'un secrétariat à l'économie solidaire puis d'une délégation interministérielle à l'ESS. L'ESS occupe d'ailleurs une place importante dans les services à la personne et les activités bancaires. Elle représente 64,6 % des emplois du social, 34,6 % des emplois du secteur financier, 10,5 % dans la santé, 19,8 % dans les dans l'éducation, 21,4 % les sports et loisirs (F. Vercamer, 2010).

L'ESS justifie son intervention par son projet et par son mode d'organisation. Cela nous permettra de préciser en quoi elle induit à la fois un changement de nature et de niveau de régulation. Le projet de l'économie solidaire est d'abord social puisqu'il s'agit d'éradiquer par tous les moyens la précarité qui prend sa source dans la rétraction de l'économie formelle. Le projet est aussi politique. J.L. Laville et P. Chanial définissent l'économie solidaire comme :

« l'ensemble des activités contribuant à la démocratisation de l'économie à partir d'engagements citoyens » (P. Chanial, J.L. Laville, 2002, p. 20). L'ESS permet un retour au niveau local qui favorise la démocratie participative par rapport à une démocratie représentative qui a tendance à raisonner au niveau de global. Le projet est enfin éthique puisque l'on dit de cette économie quelle est susceptible d'éclairer les forces aveugles du marché (R. Sue cité par D. Bachet, 2000, p. 14) ou de relativiser la portée de l'économie formelle pour réaliser une ambition sociétale (T. Jeantet, 1999, p. 173). Cela signifie que cette économie formelle est peut être appelée à prendre une place de plus en plus importante dans les pays développés et constitue sans doute un facteur de dérégulation de l'économie formelle.

Précisons ce dernier point. L'ESS justifie son intervention par sa capacité à réintroduire l'esprit du don dans l'économie formelle. L'ESS fait du social de façon différente par rapport à l'économie non marchande. Elle propose un social du dedans par rapport à un social du dehors (M. Serva, 1999). La solidarité y est plus subjective et interpersonnel et donc moins impersonnel et objective. Elle est donc plus chaude ou plus organique et moins mécanique ou bureaucratique. L'ESS éclaire les forces du marché en combinant les différents principes de régulation relevant de l'économie marchande, non marchande et non monétaire. Elle instaure un compromis institutionnalisé entre les trois types d'économie dans un marché-providence (B. Enjolras, 1993, 1995, J. Laville, 2003). Elle est aussi plus efficace sur le plan fonctionnelle parce qu'elle est fondée sur un but socioéconomique. De nombreux travaux mettent en évidence l'apport de ce type de structure. Il s'agit notamment des travaux issus de l'analyse de l'apport des « non profit organisations » de la J. Hopkins University et d'autres travaux. Ils insistent sur leur capacité à répondre à une demande hétérogène ce que ne savent faire ni l'état qui défend l'intérêt général ni le marché qui a besoin de réaliser des économies d'échelle. Ils insistent sur leur capacité à obtenir des dons et à conduire en même temps deux objectifs contradictoires comme la qualité du service offert et la contrainte budgétaire. Ils insistent sur sa capacité à réduire les coûts de transaction dans la mesure où il s'agit d'une organisation où les parties prenantes, et pas seulement les propriétaires, ont leur mot à dire sur les besoins à satisfaire et sur la façon dont on répond à ces besoins.

L'ESS a été pendant très longtemps considérée par l'économie officielle comme une économie concurrente illicite. Elle fait donc partie aujourd'hui de l'économie formelle mais est plus toléré qu'acceptée, ce qui justifie notre classement dans l'informalité d'autant qu'elle se qualifie elle-même d'alternative économique. Evoquons toutefois quelques exemples de tentatives d'isomorphisme coercitif dans les pratiques monétaires pour nous en convaincre. La présidente du premier système d'échange local né dans l'Ariège en 1994 a fait l'objet d'une assignation en justice par la fédération du bâtiment pour enrichissement personnel. Elle avait fait refaire sa toiture par des chômeurs de l'association. La banque de France elle-même s'est interrogée sur la nature de la création monétaire ayant lieu dans ces associations puisqu'il pouvait y avoir contournement du monopole d'état et sur le statut de banque d'une association non reconnue par la loi bancaire de 1984. L'étude réalisée par J.M Servet pour la caisse des dépôts à permis de montrer qu'il n'y avait aucun pouvoir de création monétaire puisque la monnaie était fondante puisque son pouvoir d'achat diminue très rapidement de sorte qu'aucun membre de l'association n'a intérêt à l'accumuler. Elle a aussi insisté sur le caractère non convertible de la monnaie en dehors de l'association (J.M. Servet, 1999). La question du statut de banque s'est aussi posée pour les pratiques de crédit solidaire. Des banques solidaires comme la nouvelle économie fraternelle ou la caisse de crédit solidaire ont du attendre avant de se voir intégrer au système bancaire. Il faut dire que leur pratique en

matière de crédit et de placement pouvait déranger les banques de dépôts puisqu'elles prêtent en priorité aux exclus du marché bancaire et à des taux très faibles ou proposent des placements éthiques pour des personnes qui recherchent l'utilité sociale d'un placement et non sa rentabilité.

Un conflit ouvert du même type a eu lieu dans le domaine des services à la personne entre les structures d'insertion par l'économique comme les associations intermédiaires et les entreprises de l'économie marchande. Le MEDEF a demandé l'arbitrage de l'état et a fait pression pour que l'état abandonne sa régulation tutélaire et mette en place une régulation marchande avec solvabilisation de la demande pour que le marché devienne rentable pour des entreprises privées. Il faut dire que dans ce domaine les potentialités de développement sont énormes comme l'ont montré les divers rapports successifs sur l'emploi dans ce secteur. Finalement l'état a choisi une régulation conventionnelle territorialisée (C. Du Tertre, 1999). Il a mis dans le coup les collectivités locales qu'elles se chargent de la territorialisation de l'offre de service, tandis qu'une convention règle fixe le cahier des charges en termes de service public avec les associations et les entreprises privées qui le souhaitent. La convergence tarifaire est toutefois largement souhaitée.

2.2. Développement de l'économie illicite et remise en cause du contrat social

Les études précises sur l'économie illicite sont peu nombreuses et ne permettent pas de différencier les différentes parties de cette économie à savoir : évasion fiscale, économie de la drogue, travail au noir etc. Les estimations, obtenues à partir de la méthode mimic, nous permettent d'opposer les pays anglo-saxons aux pays du sud au sein de l'OCDE (F. Schneider 2010). Dans les pays du Sud (Portugal, Espagne, Grèce, Italie), l'économie souterraine atteint les 20 % du PIB voire plus, dans les pays anglo-saxon (Ireland, UK, USA, NW ou encore les Pays-Bas), elle avoisine les 10% voire moins comme aux USA. La France se situe à un niveau intermédiaire avec approximativement 15% du PIB. On peut l'interpréter comme une plus grande efficacité du contrôle ou comme tendance de fond des pays anglo-saxons à respecter les canons de l'économie libérale. On constate que pour tous les pays le taux sur-réagit après la crise de 1994 et celle de 2008. Cela confirme l'hypothèse du départ selon laquelle la rétractation de l'économie formelle se traduit par une augmentation de l'économie informelle. Cela permet d'expliquer la relative faiblesse de l'économie souterraine dans des pays anglo-saxons qui globalement sont moins touchés par la crise.

Il faut ajouter à cela le poids de l'évasion fiscale de plus en plus importante en France. Les révélations récentes autour de l'affaire Depardieu et Cahuzac sont significatives. Elles ne représentent que la partie visible et médiatisée et de l'iceberg. Sur le plan de la corruption le baromètre de la corruption publié par L'agence française de transparence place la France, en 9ème position au niveau de l'Europe à 27, derrière la presque totalité des pays anglo-saxons. Une enquête de fond est par ailleurs menée au plan journalistique pour essayer d'évaluer les effets et les sources de l'évasion fiscale. En l'occurrence, le quatrième pouvoir agit puisqu'à l'international les autres ne le peuvent plus ou n'en ont pas la volonté. On notera au passage que le pays qui a la petite économie souterraine au monde, la Suisse avec 8% de son PIB, est celui qui héberge un tiers de la richesse mondiale manquante et la moitié de la richesse manquante en France. L'enquête réalisée pour la France par A. Peillon, reprenant largement les travaux de G. Zucman, évoque 600 milliards d'euros présents dans les paradis fiscaux soit 30% du PIB de la France en 2013 tandis que la fuite annuelle serait d'environ 2,5 milliards

d'euro ce qui priverait le fisc de 85 millions d'euros par an de recettes fiscales. La Fraude à la sécurité sociale existe aussi. Elle comprend la fraude des particuliers qui vont toucher indument des prestations sur la base de fausses déclarations aux allocations familiales notamment. Elle comprend aussi la fraude des entreprises qui a été évalué entre 6,7 et 13,8 % des cotisations annuelles du régime général (M. Cornu Pauchet et *alii*, 2007).

Le développement de l'économie illicite peut être interprété comme un refus de la part des entreprises et des ménages de continuer à adhérer au contrat social issu des trente glorieuses. Dans ce contrat social qualifié de capitalisme monopoliste d'état, l'état prend en charge les investissements non rentables et assure la couverture d'un certain nombre de besoins sociaux par un nombre de plus en plus important de fonctionnaires ; tandis que les entreprises, qui sont des champions nationaux, font des économies d'échelle suffisantes pour augmenter le pouvoir d'achat des ménages (R. Boyer, 2004). Avec la rétractation de l'économie formelle et l'ouverture de l'économie. Ce contrat est totalement remis en cause. Le nombre d'inactifs supportés par les actifs augmentent constamment ainsi que les prélèvements. Les entreprises peuvent se détourner de la demande interne et sont incitées à faire une croissance de plus en plus économique en emploi. Il n'y a donc plus de frein à la délocalisation des entreprises industrielles (D. Plihon, 2002). Le niveau de financiarisation de l'économie implique, l'abandon de la logique industrielle au profit d'une logique financière ou de recherche de plus value, et augmente les exigences de rentabilité qui défavorisent une fois de plus les salariés.

Si l'on ajoute à tout cela, l'attractivité de l'économie totalement illégale comme celle de la drogue, l'informalité qui se développe avec la rétractation de l'économie non marchande fait l'apologie de l'argent facile et de l'opportunisme plutôt que celle de la performance et de la création de richesses utiles à tous. La montée de l'économie illicite participe donc à la dislocation du contrat social et à la remise en cause de toute démocratie. Elle l'accélère en y ajoutant un caractère symbolique qui peut entraîner la guerre civile et le développement du terrorisme qui l'utilise comme instrument de lutte. En Grèce par exemple, la corruption des élus qui ont voté la rigueur risquent de provoquer, de la part des populations ayant le plus subis cette rigueur, des réactions violentes ou fascistes contre certaines parties de la population. Dans d'autres pays cela permet de justifier un pouvoir fort et totalitariste. En France, la situation n'est pas aussi critique mais le développement de l'économie illicite commence à faire ressentir des effets du même type surtout si le taux de prélèvement augmente fortement. C'est particulièrement dommageable alors que l'on va devoir se poser le problème du financement de l'effort social en matière de retraites et d'aide aux personnes âgées dépendantes.

3. Les enjeux liés au développement de l'informalité en Roumanie

Avec les privatisations, c'est l'économie non marchande et son principe de redistribution qui se rétractent au profit du principe d'échange de l'économie formelle marchande. Avec la crise c'est l'économie marchande qui ne parvient pas à imposer complètement son principe. Dans ce contexte, l'informalité va alors prendre la forme d'une stratégie de survie et d'un benchmark centré sur la recherche d'une contre-économie. Elle va aussi prendre la forme d'un opportunisme en se rapprochant de l'économie illicite.

3.1. L'informalité comme recherche d'une stratégie de survie et d'un benchmark

Une faible partie de la population peut accéder à un niveau de vie proche du niveau occidental et bénéficier des effets de la transition tandis que de larges franges de population se trouvent sans repères et exclues des progrès de la modernisation économique. Cette population se situe en outre dans les grandes métropoles et en particulier à Bucarest. Toutes les capitales souffrent d'une dualité sociale puisqu'elles concentrent souvent les populations les plus riches et les plus pauvres. La municipalité de Bucarest a fait de nombreux efforts depuis 2004 pour faire disparaître les bidonvilles et les squats et elle a empêché les voitures à cheval de circuler dans la capitale sans doute parce qu'elles ternissaient l'image d'une capitale moderne et riche. Globalement la Roumanie reste pauvre, elle était l'un des pays communiste les plus pauvres avant 1989 et elle reste très pauvre classée 26 sur 27 dans l'union européenne. En effet, il faudrait 80 ans à un taux de croissance de 3,8 % pour que le PIB par habitant rejoigne le niveau moyen de l'Europe (E. Lhomel, 2003). Entre 1,8 millions et 2,5 millions de « roms » souffrent au quotidien d'une très forte discrimination. D'autre part la Roumanie semble aussi peu préparée à gérer des problèmes sociaux explosifs comme la recrudescence de l'usage de la drogue chez les jeunes. La consommation de drogue a augmenté de 200 % en trois ans chez les 15-16 ans au début des années 2000.

La première stratégie, qui rapproche la Roumanie des pays en développement, concerne l'émigration des ménages et le développement d'une économie domestique et de proximité. Un certain nombre de roumains choisissent l'émigration définitive principalement vers les Etats-Unis, l'Allemagne, le Canada et dans une moindre mesure la France. Cela a des effets positifs sur le chômage en Roumanie mais cela se traduit aussi par un important « brain drain ». Ce sont effectivement les jeunes diplômés qui quittent une économie encore incapable de leur offrir les emplois correspondants et l'accès au mode de vie européen qui les accompagne (C. Boboc, O Calzevo, 2010). Elle souffre aussi d'un développement d'une émigration temporaire, vers l'Italie et l'Espagne notamment, qui permet d'augmenter les transferts de revenus vers la Roumanie et à certaines familles de construire leur maison dans les espaces ruraux. Selon l'OCDE, ceux-ci représentaient 5 % du PIB en 2006. Les ménages complètent cette stratégie en ayant recours de plus en plus à une activité agricole tournée vers l'autoproduction et à une économie informelle tournée vers la solidarité, l'économie de la débrouillardise si présente dans les PVD. Toutefois celle-ci est rarement évoquée dans la littérature parce qu'il est difficile de la séparer des autres formes d'économie souterraine.

La seconde stratégie relève d'un Benchmark. Pour des raisons idéologiques ou pragmatiques, la Roumanie, comme d'autres PECO ou la Chine, ne tient pas à se lancer à corps perdu dans l'ultralibéralisme. Elle cherche à transférer les expériences d'économie mixte combinant plusieurs principes de régulation. C'est ce que permettent les partenariats public-privé et d'une manière plus générale l'économie sociale. Les arguments utilisables, mais ignorés le plus souvent du gouvernement, sont ceux qui nous avons exposés pour la France. Les roumains sont toutefois conscients de deux types d'insuffisances et aspirent donc à l'avènement d'une contre économie à l'économie libérale dont on chante trop souvent les bienfaits pour légitimer l'intégration et la transition.

Ils héritent la première insuffisance d'une économie communiste qui n'a pas su entretenir ou produire les biens réseaux dont ils ont besoin, mais ils doutent aussi de l'efficacité d'un

système marchand pour réguler ce type de bien. Dans ce cadre le partenariat public privé peut constituer une contre-économie capable d'apporter des solutions, mais les résistances idéologiques sont fortes et les tentatives d'isomorphisme qui l'accompagnent aussi. On agite le risque de marchandisation des services publics alors que la volonté est d'établir un cahier des charges et de donner à la population les indicateurs lui permettant de contrôler l'activité de la firme privée. On trouvera une parfaite illustration de cette politique dans le partenariat conclu entre la mairie de Bucarest et Véolia pour la fourniture d'eau et l'assainissement (I. Radu et *alii*, 2009). Une loi votée en 2010 vient fixer le cadre législatif de ce développement. 40 projets ont été conclus jusqu'en 2011 qui couvrent la gestion des déchets, les infrastructures de transport essentiellement (S. Burlacu, 2011).

Ils héritent la deuxième insuffisance d'un changement de contrat social. Le contrat social collectiviste est basé sur la recherche de l'égalité autrement dit de la prise en charge de tous avec un accès minimum à certains services publics. Le passage au contrat social libéral fait découvrir aux roumains le comportement d'une économie marchande qui a toujours fait du social « l'ambulance après la bataille » selon l'expression de C. Comeliau (1994). Ils découvrent que dans le meilleur des cas l'économie libérale produit des inégalités voire des discriminations positives qui stigmatisent et ne sont pas toujours supportables si des comportements opportunistes se développent.

L'économie sociale va s'organiser en Roumanie de façon à devenir un instrument d'intégration sociale et de lutte contre la pauvreté (S. Burlacu, 2011). L'économie sociale englobe toutefois les projets de PPP concernant les biens réseaux. L'intégration de la Roumanie au sein de l'Europe et les accords de Göteborg l'oblige à présenter un rapport national stratégique sur la protection et l'inclusion sociale. L'économie Roumaine souffre cependant du poids de l'histoire des coopératives en la matière. Elle a donc du mal à penser les problèmes en termes de fondation comme cela se fait aux Etats-Unis ou en termes d'association comme cela se fait en France. Elle est à la recherche d'un nouveau modèle permettant la refondation du secteur sanitaire et social en particulier depuis la fermeture des structures issues de l'époque communiste. Dans ce contexte l'économie sociale, la mise en réseau, peuvent être des éléments favorisant la transition mais se situent pour l'instant dans l'informalité. Sur le plan social, il y a une refondation en Roumanie du secteur sanitaire et social qui suit celle de la France (P. Duez, I. Radu, 2013).

3.2. Le développement de l'économie illicite comme frein à la mise en œuvre du contrat social libéral

Sur le plan politique, la transition roumaine a certaines particularités qui expliquent l'évolution de l'informalité. La première raison est que la Roumanie était, avant la révolution, l'un des plus pauvres et des plus ruraux (E. Lhomel, 2003). Cela a contribué au maintien d'un pouvoir central fort et d'une grande partie des apparatchiks de l'ancien régime. La Roumanie est l'un des rares pays à avoir vécu une révolution qui s'est effectuée dans le sang et avoir rejeté l'idée d'une opération main propre. Sur le plan historique les roumains ont toujours du mal à assumer leur révolution compte tenu de l'incertitude qui pèse sur son origine (T. Sandu, 2010).

Dans ce contexte le problème central est celui de la corruption comme c'est le cas dans les PVD. Pour l'Europe la situation est suffisamment grave pour obliger les gouvernements

roumains successifs à faire d'importants efforts dans le sens de sa diminution. Elle signale une inquiétante capacité d'absorption des crédits européens notamment lors de la période de préadhésion (E. Lhomel, 2003). La programmation des actions de développement peut devenir suffisamment opaque pour permettre le détournement des fonds collectés auprès de l'Europe. Cela peut renforcer, l'idée déjà sous-jacente que, l'intégration au sein de l'Europe n'est pas une si bonne chose puisque les fonds n'arrivent pas à destination. L'indice de perception de la corruption publié par l'agence de transparence internationale place la Roumanie parmi les pays les plus corrompu d'Europe aux côté de la Grèce ou de la Bulgarie (Transparency international, 2012). Elle est notée 40 sur 100. L'ensemble des institutions internationales signalent aujourd'hui la nécessité d'effectuer d'importantes réformes structurelles pour obtenir que les pouvoirs publics qu'ils fassent face à leurs engagements.

A partir de là on peut penser qu'une large partie de l'économie Roumaine va être largement souterraine. L'étude réalisée en 2005 puis en 2010 par le Professeur F. Schneider situe la Roumanie juste devant la Bulgarie dans ce domaine (T. Schneider, 2010, T. Andrei et alii, 2010). Les progrès réalisés restent importants puisque la part de l'économie souterraine dans le Pib est passée de 33,6 % en 2003 à 29,4 % en 2008 avant de remonter légèrement avec la crise. Quant à l'évasion fiscale, elle est évaluée par l'autorité nationale pour l'évasion fiscale à 1,2 % du PIB en 1995 et a fortement progressé depuis l'entrée dans l'Europe pour atteindre 8,36 % en 2010. Le gouvernement roumain accentue d'ailleurs ses efforts de lutte en la matière, compte tenu des enjeux pour l'équilibre des comptes publics.

Une partie de l'économie roumaine peut s'être développée en raison des barrières à l'entrée du marché. Cela ne tient pas aux barrières fiscales qui sont faibles, comme on l'a vu précédemment, mais sans doute aux effets réseaux développés par les anciens responsables communistes et aux besoins de corruption à saisir pour entrer sur le marché. On peut alors retrouver, comme dans d'autres PECO et en particulier la Bulgarie, une économie fondée sur la base de réseaux informels entre les entreprises permettant de favoriser l'amélioration de la coordination interne et externe. Les salariés des entreprises d'un secteur d'activité acceptent par exemple une rémunération plus faible à condition de récupérer en sous-main une part des cotisations qu'auraient du payer les entreprises. Leur pouvoir d'achat est plus grand puisqu'ils payent moins d'impôts et les entreprises sont plus compétitives. En l'absence de démocratie suffisante et d'une justice forte, ce processus de mise en réseau avec sous déclaration des salaires et corruption augmente l'efficacité du système tel que Orstrom l'a montré (M. Gradeval, 2009). Ce type d'économie n'a pas fait l'objet d'une évaluation précise pour la Roumanie mais elle existe certainement.

Conclusions

Comme nous l'avons montré, l'économie illicite est la seule économie informelle qui se développe en dehors mais pas forcément en rupture avec les principes de régulation de l'économie. Elle est toutefois le signe d'un non achèvement de la construction d'un nouveau contrat social dans les deux pays, contrat social qui fera inévitablement appel à la solidarité internationale et à un nouveau développement de l'économie non marchande. Ce type de projet n'est pas véritablement porté par les institutions internationales qui restent bloquées dans la recherche d'un consensus post-Washington parce qu'incapables de proposer autre chose qu'un contrat social mondial autre que purement ultralibéral. Des frémissements

existent ici ou là, pour réguler le développement de cette informalité. Il s'agit de la taxation des mouvements spéculatifs à partir de la taxe Tobin du nom de l'économiste keynésien, tandis que la suppression de paradis fiscaux risque d'être rapidement à l'agenda de tous les gouvernements. De son côté l'ONU pense la production de biens publics mondiaux (I. Kaul et alii, 2002).

Comme nous l'avons montré, l'informalité pose aussi les problèmes en termes de changement de nature de régulation ou de contre-économie. L'informalité se développe alors dans l'économie formelle et en dehors sur la base de compromis mais aussi de conflits. On peut d'ores et déjà penser qu'une partie de l'informalité découle de la recherche d'un développement plus durable et même plus intégré, si l'on a en tête l'idée que tout est une question de culture (P. Duez, 2011). On peut, dans ces conditions, dire que c'est le mythe du développement qui n'est plus respecté, autrement dit le mythe d'un développement où « la croissance industrielle est le seul opérateur du développement économique et le développement économique le seul opérateur du progrès humain » (E. Morin, 1984, p. 485). Il faut alors trouver d'autres façons de produire des richesses et des emplois. C'est ce que propose l'économie de la proximité. Il faut trouver d'autres façons d'être solidaire et d'entreprendre, c'est le projet de l'ESS. Il faut aussi répondre à des aspirations, à une amélioration de la qualité de vie. On peut ainsi évoquer l'informalité de l'économie fonctionnelle qui essaye de s'immiscer dans les entreprises et dans la consommation des ménages pour développer des processus de production plus propres sur le plan environnemental (D. Bourg, N. Buclet, 2005 ; C. Du Tertre, 2008). On peut aussi évoquer l'important développement de la responsabilité sociale des entreprises (J.J. Rosé, 2006).

Bibliographie

- Adair P. (1995), « Avant propos », *Cahiers du Gratice*, n° 9, pp. 3-11.
- Adair .P (2009), « Economie non observée et emploi informel dans les pays de l'union européenne », *Revue économique*, n° 5, vol. 60, pp. 1117-1153.
- Andrei T., Iluzia A., Hertelieu C. (2010), « La tendance de l'économie souterraine, au niveau d'un pays, pendant la période de transition », Communication à la 42 ème journée de statistiques à Bucarest.
- Azaïs C., Corsani A., Dieuaide P. (eds), (2001), *Vers un capitalisme cognitif. Entre mutations du travail et territoires*, L'Harmattan.
- Bachet D. (2000), « Le tiers-secteur : le retour de la troisième voie », *L'homme et la société*, n° 135, pp. 139-155.
- Beffa J.L. (2005), « Pour une nouvelle politique industrielle », Rapport au Président de la République, La documentation française, 81p.
- Bidet E. (2003), «L'insoutenable grand écart de l'économie sociale. Isomorphisme institutionnel et économie solidaire », *Revue du Mauss*, n° 21, pp. 162-178.
- Boboc C., Calavrezo O. (2010), « La transition postcommuniste en Roumanie : quelles évolutions sur le marché du travail ? », *Cahier lillois d'économie et de sociologie*, Hors-série « La Roumanie dans l'Europe. Intégration ou transition prolongée », pp. 147-171.
- Bourg D., Buclet N. (2005), « L'économie de la fonctionnalité. Changer la consommation dans le sens du développement durable », *Futuribles*, n° 313, pp. 27-38.
- Boyer R. (2004), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, La découverte.
- Burlacu S. (2011), « Le rôle des ONG pour la prise de conscience de l'importance des partenariats public-privé dans l'économie sociale en Roumanie », *Revue Administratie si management public*, n° 17, pp. 120 – 129.

- Chanal P., Laville J.L. (2002), «L'économie solidaire : une question politique », *Mouvements*, n°19, pp. 11-18.
- Colletis G. (2006), « Enjeux des mutations industrielles en France », G. Colletis et Y. Lung (dir), *La France industrielle en question. Analyses sectorielles*. La doc française, pp. 11-33.
- Comelieu C. (1994), « Développement du développement durable ou blocages conceptuels », *Revue tiers monde*, n° 137, pp. 61-76.
- Cornut Pauchet M., Joubert N., Senta T. (2007), «Fraude sociale et dispositif de répression », *Documents de recherche de l'ACOSS*, n° 2007-1.
- Debonneuil M., Fontagné L. (2003), «Compétitivité », Rapport du conseil d'analyse économique, La Documentation française.
- Demmou L. (2010), «Le recul de l'emploi industriel en France entre 1987 et 2007. Ampleur et principaux déterminants », *Economie et statistique*, n° 438-440, pp. 273-296.
- DiMaggio P., Powell W. (1983), « The Iron-Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Field », *American Sociological Review*, 48, avril, pp. 147-160.
- Duez P (1998), «La place du développement local dans la dialectique du développement économique », H. Zaoual (eds), *Dynamique des territoires et développement local*, L'Harmattan, pp. 189- 22.
- Duez P. (2007), «De l'ancienne à la nouvelle économie sociale. Transition et reconstitution », In H. Zaoual (eds), *Economie solidaire et développement local*, L'harmattan, p 95-124.
- Duez P. (2008), « L'état et la recherche de gouvernances locales, Une approche régulationniste », *Economie appliquée*, tome LXI, n° 4, pp. 113-148.
- Duez P. (2011), « La place de l'économie des territoires dans la construction d'une théorie générale intégrant l'espace », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 4, pp. 232-254.
- Duez P. et alii (2013), "An economic analyse of the health and social sector recasting in France and Romania", *Business Excellence and Management Journal*, n°3, pp. 22-37.
- Du Tertre C. (1999), « Les services de proximité aux personnes : vers une régulation conventionnée et territorialisée ? » *L'année de la régulation*, vol. 3, pp. 213-237.
- Dutertre C. (2008), « Modèles économiques d'entreprise, dynamique macroéconomique et développement durable », communication au colloque internationale sur la problématique du développement durable 20 ans après, Villeneuve-d'Ascq, 15p.
- Enjolras B. (2008), « Vers une théorie socio-économique de l'association », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, vol. 72, n°4, pp. 93-106.
- Enjolras B. (1993), *Le marché providence*, Desclée De Brouwer.
- Fontagné L., Lorenzi J.-H. (2005), « Désindustrialisation, délocalisations », Rapport du conseil d'analyse économique, la Documentation française, 391 p.
- Gorz A. (2003), *L'immatériel. Connaissance, valeur et capital*, Galilée.
- Gradeva M. (2009), «L'illicite et l'informel. Les complémentarités dans le fonctionnement des firmes en Bulgarie », *Revue économique*, n° 5, vol. 60, pp. 1211-1233.
- *** INSEE (2013), « Synthèse des actifs occupés », 111p.
- Jeantet T. (1999), *L'économie sociale européenne*, CIEM édition.
- Kaul I., Grunberg I., Stern M.A. (2002), *Les biens publics mondiaux. La coopération internationale au 21ème siècle*, Economica.
- Kolm S.C. (1984), *Le libéralisme moderne*, PUF.
- Labaronne D. (1997), «Les lenteurs de la privatisation en Roumanie. Une analyse du comportement des acteurs publics », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol. 28, n°1, pp. 101-128.
- Lautier B., De Miras C., Morice A. (1991), L'état et l'informel, L'Harmattan.
- Lautier B. (2004), «L'économie informelle dans le tiers monde », La découverte.
- Laville J.L. (1992), «La création institutionnelle locale : l'exemple des services de proximité en Europe », *Sociologie du travail*, n° 3, pp. 353-368.
- Laville J.L (dir), (1994), *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Desclée De Brouwer.
- Laville J.L. (2003), « Avec Mauss et Polanyi, - vers une théorie de l'économie plurielle », *Revue du Mauss*, n° 21, pp. 237-249.

- Lhomel E. (2003), «Roumanie 2002-2003. Un parcours encourageant, mais parfois sinueux », *Le courrier des pays de l'est*, n° 1036-1037, pp. 173-189.
- Marchand O., Thélot C., (1990), «Deux siècles de productivité en France », *Economie et statistique*, vol. 237, n° 237-238, pp. 11-25.
- Monnier L. Thiry B. (1997), *Mutations structurelles et intérêt général. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative ?*, De Boeck Université.
- Morin E. (1984), *Sociologie*, Fayard.
- OCDE (2003), «Manuel sur la mesure de l'économie non observée », Editions de l'OCDE.
- Olivennes D. (1992), «La société de transferts », *Revue le débat*, n° 69.
- Orstrom E. (1986), « An agenda for the study of institutions », *Public choice*, n° 4, pp. 3-25.
- Pecha J., Terrien B. (2005), « Quarante ans d'évolution des IDE en France » dans « La population de la France : évolution démographiques depuis 1945 », tome 2 de la conférence universitaire de démographie et d'étude des populations.
- Peillon A. (2012), *Ces 60 milliards d'euros qui manquent à la France*, Editions du Seuil.
- Plihon D. (dir), (2002), «Rentabilité et risque dans le nouveau régime de croissance », Rapport du commissariat général au plan, La Documentation française.
- Polanyi K. (1988), *La grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, 2^{ème} édition (1944).
- Presvelou C., (1994), «Crises et économie informelle : acquis et interrogations », *Recherches sociologiques*, n° 3, pp. 7-36.
- Radu I., Lefter V., Sendroiu C., Ursacescu M., Cioc M., (2009), *Effets du partenariat public-privé dans les services publics d'alimentation en eau et d'assainissement. Expérience de la municipalité de Bucarest*, Bucarest, Editions de l'Académie des sciences économiques.
- Rosé J.J. (2006), *Responsabilité sociale de l'entreprise. Pour un nouveau contrat social*, De Boeck.
- Sandu T. (2010), «La Roumanie une mise en perspective », *Cahier lillois d'économie et de sociologie*, Hors-série « la Roumanie dans l'Europe. Intégration ou transition prolongée », pp. 11-22.
- Schneider F. (2010), « The influence of the economic crisis on the underground economy in Germany and the other OECD-countries in 2010: a further increase », *Working paper*, 10p.
- Serva M. (1999), «L'état et les organisations de l'économie solidaire, un partenariat complexe », *Economie et solidarités*, vol. 30, n° 1, pp. 160-171.
- Servet J.M. (dir), (1999), *Exclusion et liens financiers. Rapport du centre Walras à la caisse des dépôts et consignations*, Economica.
- Sue P. (1997), *La richesse des hommes. Vers l'économie quaternaire*, Odile Jacob.
- *** Transparency International France (2012), « Faire de la lutte contre la corruption et de l'éthique publique une grande cause nationale », 32p.
- Vercamer F. (2010), «L'économie sociale et solidaire, entreprendre autrement pour la croissance et l'emploi », Rapport au premier ministre.

« Big data », éthique des données, et entreprises

Jean-Louis MONINO, Soraya SEDKAOUI, Jean MATOUK

Université de Montpellier, France

jean-louis.monino@univ-montp1.fr

Résumé

Le flux si massif des données ou ce qu'on appelle « Big data », qui est générée par l'internet, les médias sociaux, le cloud computing etc, s'est vu développer très rapidement. Ce qui appelle à repenser la stratégie des entreprises au-delà des difficultés posées par le traitement des grands volumes de données. Ces dernières pourront être organisées et transformées en informations qui seront ensuite transformées en connaissance par une opération cognitive ou intellectuelle. Mais, atteindre le plein potentiel des données dépend de la façon dont elles sont présentées, elles doivent être utilisé et réutilisé de multiples façons sans diminuer leur valeur. Cela signifie rendre les données disponibles sous la bonne forme et au bon moment à toute partie intéressée désirant les exploiter et y apporter de la valeur ajoutée. L'ouverture des données, à partir de sources à la fois publiques et privées, ajoute une nouvelle dimension aux analyses des entrepôts de données, et donne lieu à de nouvelles façons d'innovation. Des conditions de réutilisation plus libres encourageraient ainsi l'innovation pour les start-up et pourraient contribuer au développement de l'économie.

Mots-clés

données ouvertes, méga données, innovation, information, start-up.

Abstract

The so massive data flow or so-called "Big data", which is generated by the internet, social media, cloud computing etc., has been developing very rapidly. Requiring enterprises to rethink their strategy, beyond the difficulties posed by treating large data volumes. Data can be organized, processed and turned into information, which will be then transformed into knowledge through a cognitive or intellectual operation. But realize the full potential of data depends on how they are made; they should be used and reused in many ways without reducing their value. That means making the data available under the good format at the right times to any interested party wishing exploit them and make the value added. Open data, from sources to both public and private, adds a new dimension of data warehouse analysis, and gives rise to new ways of innovation. More flexible reuse conditions, encourage innovation in startups, and could contribute to the development of the economy.

Key word

open data, big data, innovation, information, start-up.

Classification JEL

L86, O31, O33.

Introduction

« Les données sont le nouveau pétrole » (Rotella, 2012). Elles constituent la matière première indispensable à l'activité reine du nouveau siècle : « l'intelligence », base de l'information

pour ne pas transposer simplement le terme anglo-saxon. (data intelligence), sous ses diverses formes, notamment l'intelligence économique. La croissance des données disponibles, en quantité, diversité, vitesse d'accès et valeur, est explosive ; ce sont les fameux quatre « V » par lequel les anglo-saxons le définissent : Volume, Vitesse, Variété, Valeur¹. Elle est la réponse moderne au besoin toujours croissant d'information des hommes et des organisations. Les données des bases organisées, réorganisées, traitées par les méthodes statistiques, notamment économétriques, deviennent des connaissances. Encore faut-il, pour que le plein potentiel de valeur des données soit atteint, qu'elles soient facilement accessibles par toute partie intéressée, sans obstacles supplémentaires et à des coûts économiquement supportables. Avant de faire l'historique de cette nouvelle activité humaine, nous allons donner quelques exemples des sources des données du « big data ».

Quelques exemples de sources du « big data »

En France, l'INSEE délivre une masse croissante de données économiques, d'autres instituts comme l'INED, ou la Banque de France, produisent de même celles relatives à leur domaine. Le Portail de la statistique public rassemble les données de tous les ministères. De nombreuses institutions produisent des données sociologiques et des résultats de sondages, exploités notamment par l'EHESS. Les équivalents existent évidemment dans tous les pays développés susceptibles de financer de telles institutions. La rigueur budgétaire général s'applique malheureusement à toutes ces institutions et, certaines sont amenées à rendre payantes des données qui étaient jusque là gratuites.

Ces données ne sont pas complètement brutes, mais déjà traitées simplement. Ainsi l'INSEE fournit les chiffres bruts, mais aussi leurs accroissements relatifs, en valeur et volume, ou les valeurs par tête. A leur tour ces données peuvent être utilisées comme variables explicatives de « modèles » dont se servent divers utilisateurs pour faire des prévisions, ou, plus exactement, des corrélations sur le passé, qu'ils peuvent ensuite projeter sur l'avenir. Encore faut-il que ces utilisateurs bâtissent eux-mêmes ces modèles économétriques, avant de les utiliser en allant chercher les données dans les divers chapitres de l'INSEE (ou l'OCDE ou l'INED...).

Autre exemple, les données de sondages politiques de toutes sortes, pas seulement les « popularités » des hommes politiques, mais aussi les sondages d'opinion sur tous les domaines du vivre ensemble, accumulées depuis des décennies et dont le traitement ouvrirait la voie à de multiples applications.

Dans le même champ, les millions d'articles stockés sur les entreprises, les hommes politiques, permettraient des analyses très intéressantes, sur les mêmes popularités qualitatives, les « images » des uns et des autres, la coloration (Monino, Boya, *Revue d'économie et de management de l'innovation*), ce qu'on appelait autrefois la sémantique quantitative

¹ À ce sujet, Viktor Mayer-Schönberger souligne bien la difficulté de quantifier la valeur d'une donnée dans son ouvrage : "Big data, A Revolution That Will Transform How We Live, Work and Think".

Autre exemple encore, celui des données de santé. La Caisse Nationale d'Assurance Maladie (CNAM) dispose d'un stock de données gigantesque avec les milliards de feuilles de maladie qu'elle traite, et dont elle stocke les chiffres. Ces données ne sont pas encore disponibles. La CNAM résiste à la demande d'ouverture sous le prétexte du secret médical. En fait, celui-ci peut être parfaitement préservé, à l'aide d'un codage des identités des patients qui existe déjà. L'anonymat des médecins peut également être préservé, encore qu'il serait bien utile de mettre au jour les médecins qui ont des pratiques abusives, moins pour les punir que pour les conduire à changer de pratique, ce qui n'est évidemment pas sans lien avec l'équilibre du budget de l'assurance maladie

Si ces données sont enfin ouvertes aux utilisateurs honnêtes (Matouk, *Revue de la MTRL*), c'est-à-dire excluant les « assureurs » mal intentionnés, et plus encore les « journalistes de caniveau », les politiques de santé pourraient être fortement enrichies et les budgets d'assurance maladie obligatoire bien mieux tenus.

Pour une « éthique des données »

Mais la « mine » de données est aussi alimentée, et de plus en plus, par une autre catégorie de données bien particulières, qui sont collectées, souvent à notre insu, par de multiples organismes, les données personnelles. Nos civilités, âge, tranches de revenus, goûts, achats plus ou moins fréquents, motifs de ces achats....constituent une part croissante du « big data », mais une part majoritairement cachée, dont certains utilisateurs seuls se réservent l'usage pour leur plus grand profit. Si elles sont collectées et stockées très souvent, et même de plus en plus, à notre insu, c'est qu'elles ont une grande valeur commerciale pour ceux qui se les approprient. Ils leur permettent de cibler de plus en plus précisément leur offre sur des particuliers en fonction de ces données.

En dehors des enquêtes téléphoniques, souvent aussi indiscrettes qu'inopportunnes, et pour de faux motifs, chaque transaction, chaque achat, chaque paiement, génère des données personnelles, et celui qui parvient à les stocker peut ensuite les vendre. C'est théoriquement interdit. L'auteur de la transaction devrait être informé de l'usage qui sera fait des données tirées d'elle.

Le « big data » va s'accroître terriblement avec les centaines d'objets connectés dont nous allons nous servir, voire nous régaler, manipulant à distance les équipements de notre domicile, de notre véhicule (cette dernière source devant cependant disparaître avec le triomphe de l'accès sur la propriété), nous connectant à domicile ou hors domicile avec les smartphones à tous les sites possibles.

Un exemple qui a fait récemment la « une » de la presse, l'arrivée en France de la firme américaine « Netflix » qui vend de la « vidéo à la demande » sous forme de films et séries, concurrençant ainsi à bas prix, les opérateurs classiques (TV d'Orange,) Comment décide-t-il des vidéos proposées, allant jusqu'à faire des offres personnalisées ? Par une analyse progressivement enrichie de chacun de nos achats successifs, qui finissent par définir assez précisément nos goûts. Dans ce cas, bien sur, nous sommes libres de ne pas « acheter » et de ne pas fournir ainsi à Netflix les données dont il va se servir. Mais l'exemple illustre ce qu'on

peut réaliser – éventuellement d'ailleurs avec l'aide d'entreprises spécialisées, comme on le verra plus loin- en stockant progressivement les données personnelles.

Il faut, donc, à tous prix que se bâtitse et se fixe dans des textes contraignants, une éthique des données » ou « de la donnée », qui sanctionne durement l'usage sans notre autorisation des données personnelles.

Déjà, la Cour de justice de l'Union européenne a imposé, en mai 2014, le droit à l'oubli. C'est-à-dire que ces données personnelles captées ne peuvent être stockées indéfiniment. Encore faut-il une action volontaire de l'individu, ainsi « traduit » en données sur sa vie, pour que l'oubli soit exécutoire. Il faut aller beaucoup plus loin en la matière et sanctionner durement par la loi tout usage d'une donnée personnelle qui n'a pas été fournie à cette fin par celui qu'elle concerne.

L'utilité du « big data » pour les entreprises et autres institutions

Mais revenons aux données « produites » par des organismes officiels, et à l'utilité des bases de données collectées légalement.

Il existe d'abord une activité d'évidence liée au stock massif de données très diverses. La puissance informatique nécessaire pour celui qui voudrait stocker par devers lui la totalité des données dont il a besoin et plus encore de celles dont il pourra avoir besoin au vu de l'évolution de ses travaux intellectuels divers, et dont il ignore évidemment la nature et le « poids » est bien trop grande pour qu'elle soit envisageable au sein de son entité, entreprise ou administration. Cette incapacité des utilisateurs individuels a donc déjà donné naissance à une activité en plein développement, le stockage externe, que les anglais ont joliment baptisé « cloud computing ». Le simple stockage de données est donc en soi une activité nouvelle dans laquelle se sont lancées nombre d'entreprises informatiques.

Surtout, le « big data » lui-même ouvre des perspectives nouvelles de mode de gestion tant aux entreprises qu'aux entités publiques qu'elle soit de gouvernance ou d'administration. Les données sont en effet la base de l' « intelligence » au sens le plus général de ce mot.

Pour une entreprise il est essentiel de disposer de données de plus en plus nombreuses sur l'environnement dans lequel elle opère et va opérer. C'est l'intelligence économique. Celle-ci, pour chaque entreprise lui permet d'optimiser son offre, quantitativement, qualitativement, et d'optimiser aussi ses technologies de production.

Il est donc très important pour elle de transformer les données auxquelles elle a accès en « information » par divers traitement. Nous verrons plus loin que ces traitements eux-mêmes, pratiqués jusqu'à présent par les sociétés de conseil, comme base de leurs « rapports d'études », sont devenus des opportunités de création d'entreprises en ligne remplaçant en grande partie les entreprises de conseil.

De même un Etat ou une autre entité politique a un grand besoin d'intelligence économique, mais également de ce qu'on pourrait appeler « intelligence politique » ou « intelligence

sanitaire ». Le « big data » apporte à ces entités une masse énorme d'informations, qui cumulées et traitées, doivent évidemment améliorer grandement sa gestion.

Répétons ici, par exemple, que la libre exploitation des données de santé, codées pour protéger les données personnelles des patients et, moins légitimement, des médecins, permettrait, en France, des économies massives pour l'assurance maladie certainement de l'ordre de 2% du PIB. Elle faciliterait grandement des comparaisons d'expérimentations sociales, comme le demande Martin Hirsh pour le RSI. Rappelons, pour mémoire, que le simple croisement de données libérées permettrait de traquer au mieux les fraudes.

Encore faut-il que ces données, hormis les données personnelles plus ou moins « volées » soient d'accès libre.

L'« ouverture » des données

Le terme « open data », signifiant justement que toutes ces données sont libres d'accès, apparaît à la fin des années 2000 d'abord aux États-Unis puis au Royaume-Uni, qui se sont engagés les premiers dans le processus. En 2007, la ville de Washington est la première à ouvrir ses données sur un portail internet. En janvier 2009, le président Obama signe un programme de transparence qui aboutit à l'ouverture du portail « data.gov » en mars 2009. Il s'agit de mettre à disposition des citoyens les données produites par les administrations de façon réutilisable¹.

La philosophie portée par ces mouvements est à l'origine profondément citoyenne. On peut affirmer qu'un accès libre aux données participe au renforcement de la démocratie, à l'enrichissement du débat démocratique, à la dynamisation la vie publique. Elle fait naître un nouveau service public.

On peut même affirmer que le principe du libre accès aux données (traduction française de l'open data) date de la Déclaration des Droits de l'Homme et des Citoyens qui dit que : « la société est en droit de demander compte à tout agent public de son administration ». Ce qui exige évidemment une complète transparence des actions de l'Etat. Cet impératif, hélas toujours imparfait, s'est notamment concrétisé, au long de notre histoire, par la reconnaissance d'un droit d'accès aux archives publiques (1794), par la création d'un grand service public de l'information statistique (INSEE - 1946) ou encore par l'instauration d'un service public de la diffusion du droit.

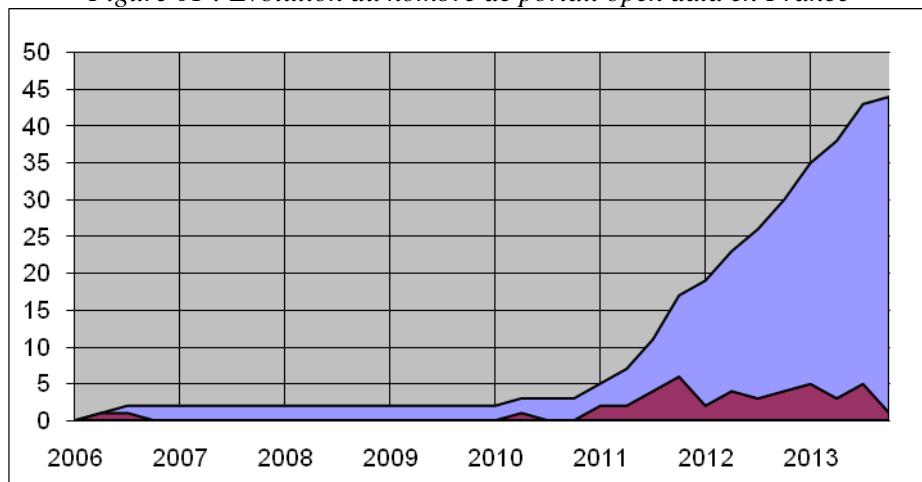
La loi du 17 juillet 1978 a posé le principe d'une ouverture généralisée des données publiques et a concilié l'accès à l'information publique en posant les piliers de la société de l'information. A été créé aussi un droit de réutilisation des informations publiques, par la directive européenne PSI de 2003, transposée en 2005 en droit français et dont la révision a été approuvée par le Conseil de l'UE, le 10 avril 2013.

La stratégie d'ouverture des données de l'Etat français s'est matérialisée par le lancement du portail data.gouv.fr en 2011. De même, le 27 janvier 2011 a été lancé par la Ville de Paris la

¹ Voir Annexe (Historique).

plateforme « Paris Data ». La ville de Rennes a été de son côté, la première à travailler véritablement sur l'idée de faire de l'open data un vecteur d'amélioration du service public.

Figure 01 : Evolution du nombre de portail open data en France



Encore faut-il que ces données soient exploitables.

Le Président des Etats-Unis est allé très loin dans le plaidoyer justificatif de l'ouverture des données. Il ne s'agit pas simplement d'ouvrir les données dans un simple but de transparence. Selon lui « Les entrepreneurs peuvent s'emparer des données open data pour créer des emplois en réglant les problèmes rencontrés par les américains, ceux que le gouvernement ne peut pas résoudre ».

Le traitement des données et le « vivier » potentiel de « start up » en ligne

Mais qu'est ce plus précisément qu'une « donnée » ? Voici une définition possible : une « donnée » est une représentation, généralement chiffrée d'une réalité advenue ou qui survient au moment même. Elle n'est pas signifiante en soi, elle ne le devient que lorsque quelqu'un en fait une interprétation, lui donne un sens.

Pour être réellement utilisables, pour que l'ouverture des données donne son plein effet, les données doivent être traitées.

On l'a dit plus haut, les entités auxquelles elles peuvent être utiles, n'ont pas toute les capacités statistiques pour relier ces données les unes avec les autre et en tirer des conclusions opératives. Ainsi, en économie, toutes les entreprises ne disposent pas des compétences statistiques permettant de mettre en évidence des corrélations, donc des causalités, ou, par l'« analyse de données » (technique apparue et dénommée ainsi, en statistique, bien avant l'émergence réelle et théorique du « big data » et l' « open data »), de « situer » celles-ci les unes par rapport aux autres, dans divers espaces prédéfinis. L'ensemble de ces techniques économétriques constituent un savoir particulier, que peuvent posséder les Etats et grandes entités publiques, mais pas, loin de là toutes les entreprises. Or sans économétrie, pas d'intelligence économique précise.

Le même raisonnement peut être tenu pour les données de santé. Les administrations sanitaires disposent évidemment des compétences nécessaires. Mais les laboratoires de recherches pour l'orientation de celles-ci et pour les tests cliniques peuvent eux aussi ne pas posséder les compétences nécessaires.

Traitées, les données le mot traduit, en lui-même, qu'elles devraient être accessibles gratuitement à tous, ce qui n'est plus toujours le cas lorsqu'elles deviennent « information »

Souvent aujourd'hui, pour traiter les données disponibles, les entreprises demandent à des sociétés spécialisées, des sociétés de conseil, de chercher les données, de les traiter et d'en tirer les conclusions opératives pour elle. Cet appel à des sous-traitants extérieurs a évidemment un coût, et ne donne pas toujours satisfaction. L'usage des données par le sous-traitant n'est pas toujours exactement le même que celui que ferait l'entreprise, si elle-même transformait les données en informations. Même les administrations recourent quelquefois à des sociétés extérieures, soit parce qu'elles n'ont pas les compétences en leur sein, soit parce que, finalement, celles si, spécialisées, proposent un prix plus bas que le coût interne du travail de traitement. Des algorithmes de traitement sont disponibles auxquels les utilisateurs peuvent avoir accès et qui réalisent le traitement de données exact mène tout comme il le souhaite.

Au fond, jusqu'à présent, la chaîne de traitement forme, une sorte d'« écosystème » autour de la « donnée¹ » :

- Le producteur et émetteur de données ou entités qui produisent et, au mieux, ouvrent, leurs données en les rendant accessibles pour tous ;
- L'utilisateur de données qui détient les outils de traitement et les capacités humaines d'analyse pour fournir et commenter l'information résultant du traitement des données ouvertes ;
- L'usager final qui bénéficie de cette information, et développe ainsi l'intelligence de son « environnement » économique, politique, social, voire culturel.

Mais aujourd'hui, le « big data » est une opportunité nouvelle de création d'entreprises « en ligne » qui ne vendent pas le service de traitement de données, mais mettent en ligne des algorithmes, dont elles louent l'usage aux usagers final, le troisième partenaire de l'écosystème ci-dessus. Il y a un potentiel énorme d'invention d'algorithmes de traitement de données en faveur de tous les utilisateurs.

Quand on crée un service d'étude statistique interne chargé de réaliser les traitements de données, on achète une compétence pour une durée fixe ou indéterminée à qui il faudra allouer un travail. Si on passe par une société de conseil qui va aller chercher les données, les traiter et en tirer l'information et les connaissances, on est toujours dans l'achat, certes limité, mais dont les experts auront choisi les données à traiter et, peut-être pas, toutes celles qui étaient disponibles, ou celles qu'il aurait fallu choisir pour parvenir à des conclusions idéalement opératives.

¹<http://donneesouvertes.info/2012/03/12/ou-est-le-marche-de-lopen-data/>

Avec ces « start up » d’algorithmes, on passe, comme dans tous les secteurs, de l’achat de l’outil au droit d’accès à l’outil sans achat. C’est homologue au velo lib ou à l’autolib pour les déplacements.

Etalab a engagé en 2012 et en 2013 une série de concours de création de projets et de services innovants, pour encourager la réutilisation des données publiques. Il s’agit de l’initiative « Dataconnexions », pour distinguer les meilleures applications, services ou data visualisations interactives réutilisant notamment des données publiques, et six startup ont été récompensées. Etalab contribue également à mettre en lumière les meilleures réutilisations de données, notamment en assurant leur promotion au sein de l’Etat.

Les startups Qunb et Data Publica ont adopté la même stratégie que les startups américaines (Infochimps, DataMarket,...). La première s’appuie au partage et au traitement des données extraites de l’open Data. De son côté, Data Publica a proposé de réaliser des jeux de données à la demande pour ses clients. Le portail Data publica lancé en mars 2011, créé par des start-up (Araok, Nxedu, et Talend). Il représente un annuaire visant à référencer les données publiques françaises. Les données publiques peuvent être un véritable carburant pour démarrer une start-up dans n’importe quel domaine.

Pour être plus précis, par exemple, dans le domaine économique, une start-up peut être créée autour d’un modèle de prévision des ventes. Imaginons une société qui vend un produit donné, ou une catégorie de produits, et qui cherche à effectuer une prévision de ces ventes. La startup s’est créée autour du stockage séries de variables explicatives (taux de croissance, ou la croissance du revenu, indice des prix de la catégorie de produits...) et d’une ou plusieurs régressions linéaire reliant la quantité du produit venu par la société à ces variables explicatives. L’usager final n’a plus qu’à introduire sa propre série de vente et préciser (ou laisser l’allégorie préciser) les variables explicatives. L’usager obtient alors directement le lien entre ces variables explicatives et ses ventes ce qui le conduit aisément à la prévision. Il n’a pas eu à aller en quête de données extérieurs, ni à mettre au moins le « modèle » lequel a été mis au point par la start-up, et mis à disposition de tous les usagers, moyennent paiement. On peut autant de start-up que de modèles, ou groupes de modèles.

On peut aussi imaginer à partir du modèle de coloration, que le client cherche la « coloration » de ses discours de communication. La start-up peut avoir un moteur de recherche de tous les textes pouvant intéresser la firme, et avoir mis au point un système d’analyse global de la coloration sur tous ces textes, éventuellement à partir de mots donnés par le client lui-même.

On comprend aisément la mine d’entreprises potentielle de traitement automatique des « mines » de données qui forment le « big data ».

On est certainement devant une composante de la révolution industrielle que la numérisation a ouverte.

Conclusion

L’entreprise intervient dans un environnement où les données circulent rapidement et en grande quantité. La recherche, le traitement et l’utilisation de ces données ont toujours été au cœur du développement de l’entreprise. L’ère de l’information, qui a donné aux données de

nouvelles propriétés aux données, puisqu'elles sont métataguées de façon disparate, produites en temps réel, arrivent en flots continues et proviennent de plusieurs sources, met l'entreprise devant une double contrainte : elle doit la rechercher (dans la masse disponible) et l'émettre (l'information stratégique).

Au niveau des entreprises, cette masse de données est difficile à gérer, et l'interprétation de ce large volume constitue principalement un défi. Du fait que, l'information peut être à la base d'une connaissance nouvelle. Désormais, la conduite des stratégies industrielles repose largement sur la capacité de l'entreprise à accéder aux informations stratégiques pour mieux agir dans son environnement.

Avec la révolution numérique, les données prennent par ailleurs une place centrale dans l'économie. Ouvrir et partager les données, c'est organiser la mise en ligne de données essentielles, qui vont enrichir les analyses de nombreux décideurs, permettre des gains de temps de travail ou permettre, dans les différents secteurs, des prises de décisions mieux informées. C'est créer de grands référentiels partagés par tous les acteurs et encourager le développement de nombreux services à forte valeur ajoutée.

A titre d'exemple, l'accès aux données permet d'enrichir les analyses quantitatives. On peut analyser les contacts clients avec le call center, en explorant le contenu des emails, des appels vocaux, et mixer ces informations avec la navigation sur le site internet. Ou encore, l'étude des messages échangés sur les réseaux sociaux (facebook, twitter, linkedin, ...) pour identifier les nouveautés intéressantes ou savoir de quels produits parle-t-on le plus?...

L'objectif d'une politique d'open data est d'encourager la créativité, stimuler l'innovation et de favoriser la réutilisation des données à la fois publiques et privées. En se reposant sur l'intelligence collective et la volonté des entreprises et des chercheurs de créer de nouvelles connaissances capable de générer des innovations.

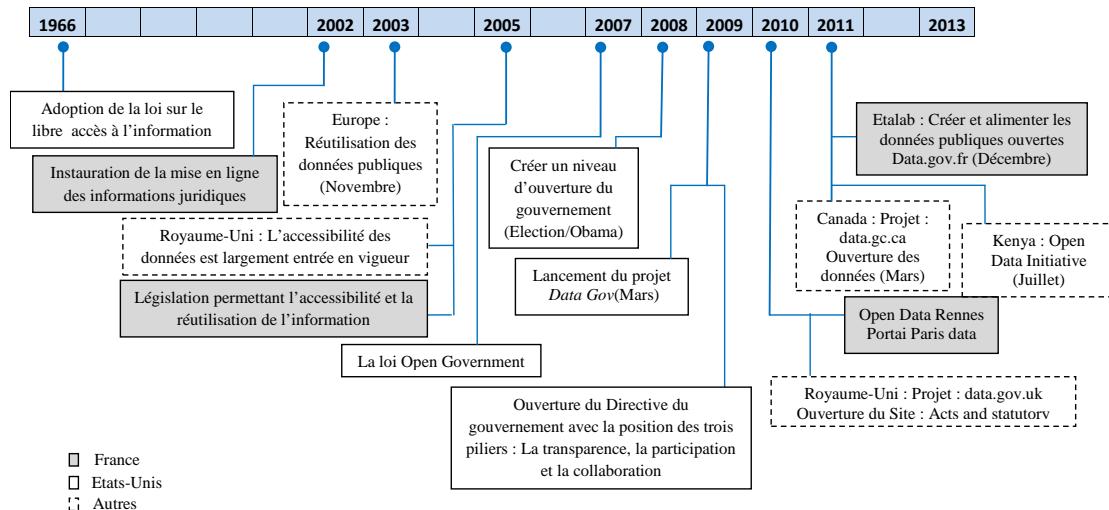
En effet, les innovations générées par cette ouverture peuvent être issues de croisements des données. Par exemple, les données concernant les parkings pour camping-cars dans le département des Bouches-du-Rhône ont pu être croisées avec les données touristiques pour faciliter les voyages des camping-caristes. Ou encore, à Rennes, il a été possible de construire une application permettant de faciliter les déplacements des personnes à mobilité réduite dont le fonctionnement a été repris pour la ville de Montpellier.

Pour lever le défi du Big data, des mesures devraient être prises incluant tous les outils permettant le traitement des données; de façon plus restrictive, ainsi que tous les acteurs qui analysent ces données. Et cela, n'est-il possible que par une prise de conscience des gains offerts par la valorisation des données. Les données des bases organisées, réorganisées, traitées par les méthodes statistiques, notamment économétriques, deviennent des connaissances.

Notre travail suggère que l'ouverture permet de fluidifier les échanges d'informations, ce qui peut générer des gains économiques substantiels en faveur des start-up, des entreprises et de l'ensemble des acteurs. Pour cela, et compte tenu de l'intensité croissante de la mondialisation, libérant totalement la possibilité de données ouverte et partageable, une action concertée et coordonnée des différentes parties et plus que primordial.

Annexe : Historique de l'Open data

On peut résumer l'historique du développement du phénomène par le schéma suivant:



Bibliographie

- Albert P., Bernasconi M. et Gaynor L. (2002), *Les incubateurs : émergence d'une nouvelle industrie, comparaison des acteurs et de leurs stratégies : France, Allemagne, Royaume-Uni, Etats- Unis*, Avril, CERAM, DIGITP.
- Amabile T.M. (2002), « Motiver la créativité dans les organisations : faites ce que vous aimez et aimez ce que vous faites », Getz Isaac, *Créativité Organisationnelle, Regards sur l'Individu, l'Entreprise et l'Economie*, Paris, Éditions Vuibert, Collection Entreprendre, Vital Roux.
- Baumard P. (1999), « La guerre du savoir a commencé », *L'expansion Management Review*, Mars.
- Chignard S. (2012), *Open data : comprendre l'ouverture des données publiques*, Limoges, Fyp éd., impr.
- Foray D. (2000), *L'économie de la connaissance*, Paris, La Découverte.
- Goëta S. (2012), « Open data : qu'ouvre-t-on avec les données publiques ? », Mémoire CELSA, préparé sous la direction de Richard V.
- Lacombe Romain, BERTIN Perre-Henri et alii (2011), « Pour une politique ambitieuse des données publiques », Rapport émis le 13 juillet au Ministère de l'industrie de l'Énergie et de l'Économie numérique, disponible sur : <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/114000407/0000.pdf>
- Lesca H. (1986), *Système d'information pour le management stratégique de l'entreprise*, Paris, McGraw-Hill, 146p.
- Marco Fioretti (2010), "Open Data Open Society", Rapport dans le cadre du réseau d'excellence européen DIME (Dynamics of Institutions and Markets in Europe), Scuola Superiore Sant'Anna, Pisa, <http://www.lem.sssup.it/WPLem/odos/odos.html>
- Valérie Peugeot (2010), "Les enjeux publics économiques et citoyens de l'ouverture des données : l'expérience britannique", Orange Labs, <http://laborange.academia.edu/Val%C3%A9riePeugeot/>

Papers/343143/Les_enjeux_publics_economiques_et_citoyens_de_louverture_des_donnees_lexperience_britannique

Romain Lacombe, Pierre-Henri Bertin, François Vauglin et Alice Vieillefosse (2011), *Pour une politique ambitieuse des données publiques*, La Documentation française, (lire en ligne).

Simon Chignard (2012), *L'open data, comprendre l'ouverture des données publiques*, Fyp Éditions.

Webographie

Plateforme française d'ouverture des données publiques : <http://data.gouv.fr>

<http://opendatafrance.net/documentation/>

<http://openbiblio.net/principles/fr/>

<http://www.scoop.it/t/veille-open-data-france>

<http://www.regardscitoyens.org/open-data-en-france/>

<http://donneesouvertes.info/>

<http://opendatafrance.net/category/data-publica/>

<http://www.lemondeinformatique.fr/start-up-128.html>

http://lesclesdedemain.lemonde.fr/business/a-qui-profite-l-open-data-_a-56-1411.html

<http://fr.slideshare.net/lacantinerennes/open-data-garage-comment-valuer-limpact-conomique-de-lopen-data-local>

<http://www.leparisien.fr/startup/>

<http://www.myfrenchstartup.com/>

<http://www.latribune.fr/technos-medias/informatique/20130208trib000747692/l-open-data-est-a-la-mode-et-cherche-son-modele.html>

http://www.lemonde.fr/politique/article/2012/05/31/en-france-l-open-data-en-marche_1709874_823448.html

<http://business.lesechos.fr/entrepreneurs/idees-de-business/creneau-porteur-5-exemples-de-start-up-open-data-57178.php?dxC0WjY1PjomkZJg.99>

<http://opendata.regionpaca.fr/donnees/detail/parkings-camping-cars-des-bouchesdu-rhone.html>

<http://www.handimap.org/>

<http://donneesouvertes.info/2012/03/12/ou-est-le-marche-de-lopen-data/>

<http://www.deciderensemble.com/nos-etudes/observatoire>

<http://www.etalab.gouv.fr/>

<http://www.bibliobsession.net/2011/06/07/bibliotheques-publiques-et-donnees-ouvertes/>

<http://www.deciderensemble.com/nos-etudes/observatoire>

<http://bbf.enssib.fr/>

Contributions des ressources minières sur la croissance économique en RDC

Fanny KABWE OMOYI

Université de Kinshasa, Congo

kabwefanny@yahoo.fr

Résumé

L'objectif de cet article consiste à examiner l'effet des ressources minières sur la croissance économique en République Démocratique du Congo (RDC) pendant une période de 1980 à 2012. L'étude envisage un modèle de croissance endogène de Mankiw et al. (1992). Afin d'expliquer les canaux de transmission des ressources minières et la croissance économique en RDC, l'analyse procède au test de causalité au sens de Granger et les méthodes de 2SLS et de GMM qui montrent dans un premier temps, les ressources minières influencent la croissance du PIB réel indirectement à travers le service, l'industrie, l'agriculture, la production de l'or, du diamant et de Cuivre de la société OKIMO, MIBA et GECAMINES qui sont les grandes sociétés de production et offrent à l'Etat la grande part de recettes fiscales. Dans un second temps, l'effet positif de la guerre civile sur la rente minière traduit les différentes périodes de chocs ou de rupture qu'a connue la croissance économique. Il est nécessaire de développer une politique industrielle qui aide la R.D.Congo à tirer parti de leurs avantages comparatifs pour être compétitifs, au niveau des entreprises, sur le marché international et d'analyser le code du secteur minier dix ans après sa mise en œuvre.

Mots-clés

croissance économique, rente minière, guerres civiles, 2SLS, GMM, test de Bai-perron, test de causalité au sens de Granger, VAR.

Abstract

The purpose of this article is to examine the effect of mineral resources on economic growth in the Democratic Republic of Congo (DRC) for a period from 1980 to 2012. The study considers an endogenous growth model of Mankiw et al. (1992). To explain the mineral resource transmission channels and economic growth in the DRC, the analysis proceeds to causality test Granger and methods of 2SLS and GMM that show initially, minerals influence real GDP growth indirectly by service, industry, agriculture, production of gold, diamond and copper company OKIMO, MIBA and GECAMINES which are large production companies and offer to Much of the state tax revenue. In a second step, the positive effect of the civil war on mining income reflects the different periods of shock or failure experienced by economic growth. It is necessary to develop an industrial policy that helps the DRC to exploit their comparative advantages to be competitive at the enterprise level, on the international market and to revise the code of the mining sector.

Key words

economic growth, resource rents, civil wars, 2SLS, GMM, Bai- steps, test causality Granger, VAR.

Classification JEL

O4, Q03.

Introduction

La République Démocratique du Congo (RDC) est un pays à vocation minière. L'histoire consacre cette affirmation qu'avant la période coloniale, une profonde tradition de métallurgie artisanale avait ainsi cours dans différentes régions du Bassin du Congo. L'Etat Indépendant du Congo et, ensuite, le Congo belge engagèrent et développèrent l'exploitation industrielle de ces ressources. Depuis l'indépendance, les gouvernements successifs congolais se sont appuyés sur le secteur minier pour mener leurs politiques économiques et sociales.

En effet, l'industrie minière regroupe les établissements dont l'activité principale est l'extraction de substances minérales d'origine naturelle tels que les minerais, le pétrole ou le gaz. Les établissements qui font de l'exploration, de l'aménagement et de l'exploitation de même que les entrepreneurs miniers font aussi partie du secteur.

La contribution du secteur minier sur la croissance économique en R.D.Congo a toujours été capitale (Dumont, 2013). L'incapacité politique, les vicissitudes des cours des métaux, la mauvaise gestion des entreprises publiques et les conflits ont précipité son déclin. A l'aube du nouveau millénaire, dans un pays exsangue et meurtri, il fallut le relancer. Sous la décision de la Banque mondiale, les nouveaux codes et règlements miniers furent adoptés ; une politique libérale favorisant les investissements étrangers fut préconisée dans le but de réenclencher l'exploitation minière industrielle et l'économie du pays (Mazalato, 2009).

Des investigations menées portant sur le lien entre les ressources minières et la croissance économique, notamment, les ressources les plus convoitée en R.D.Congo ; les ressources minières affectent la croissance via la volatilité des prix des matières premières (Leite et Weidmann, 1999 ; Sala-I-Martin et Subramanian, 2003), d'une part et d'autre part la recherche de rentes qui menace le développement économique du pays (Avom et Carmignani, 2010) ; la dépendance d'un pays à ses ressources naturelles peut être à la fois une source d'instabilité et de conflit (Collier et Hoeffer, 2004) et les ressources naturelles favorisent le développement de la corruption (Isham et al., 2005). L'abondance des matières premières d'un pays peut contribuer efficacement à la croissance économique notamment à travers une plus grande transparence et une meilleure gestion des ressources.

La littérature empirique de la malédiction des ressources naturelles exemptent la possibilité d'une causalité qui va du sens des ressources minières à d'autres facteurs économique qui affectent la croissance économique.

Cet article se réfère de la littérature récente de Kabuya et Tshuinza (2009) et Omgbia (2011), qui opposent d'une part l'influence des ressources minières sur la croissance économique et d'autre part des effets d'entrainement de ce secteur sur les autres secteurs de l'économie. Ce travail ne se limite pas seulement à dire que les ressources minières sont sources de conflits en R.D.Congo mais de voir la possibilité que ces ressources impactent d'autres secteurs et que par son canal la croissance économique et qui peuvent impulser le développement social. Cependant, l'idée est que les ressources minières contribuent à l'économie congolaise mais tout dépend de la structure de cette dernière.

En effet, le pays a atteint une croissance de 7,2% en 2012 (FMI, 2013). Compte tenu de la demande mondiale de minerais et de l'importance des investissements réalisés dans ce secteur ces dernières années, la croissance poursuit sa progression pour atteindre 8,5% en 2013 et atteindra 9,4% en 2014 (FMI, 2013). Cette performance est essentiellement stimulée par les industries extractives, le commerce, l'agriculture et la construction ; soient 40% de la part du produit agricole, 28% des industries extractives et 32% des services (Banque Centrale du Congo, 2010).

Le reste de l'article s'organise de la manière suivante. Nous présenterons dans un premier temps la revue de la littérature (1). Dans un second temps, nous essayerons de mettre en relief l'impact de l'instabilité sur les ressources minières (2) en insistant sur l'interaction entre celle-ci et la croissance économique en R.D.Congo. Pour y arriver, (3) tout abord, le test de causalité au sens de Granger qui nous permet de dégager les canaux de transmission entre les ressources minières et la croissance économique, ensuite une méthode de double moindres carré (2SLS) et enfin, des moments généralisés (GMM).

1. Revue de littérature

1.1. Débats théoriques

La littérature sur la « malédiction des ressources naturelles¹ » met en exergue l'impact négatif des ressources naturelles dans les pays en développement sur trois plans à savoir :

- les ressources naturelles affectent la croissance via la volatilité des prix des matières premières. Dans ce cas deux effets sont à différencier : « le syndrome hollandais ». C'est-à-dire l'appréciation du taux de change qui réduit la compétitivité du secteur exportateur et évince les autres secteurs de l'économie, entravant ainsi la croissance (Corden, 1982), d'une part et d'autre part la recherche de rentes qui menace le développement économique du pays (Krueger, 1974) ;
- la dépendance d'un pays à ses ressources naturelles peut être à la fois une source d'instabilité et de conflit (Collier et Hoeffler, 1998, 2002, 2007) et ;
- les ressources naturelles favorisent le développement de la corruption (Leite et Weidmann, 1999 ; Jensen et Wantchekon, 2004).

Cependant, Mehlum et al. (2006), Snyder (2006), Robinson et al. (2006), Brunschweiler (2008), Kabuya et Tshuinza (2009), Avom et Carmignani (2010) renseignent que l'effet des produits de base sur la croissance n'est pas forcément négatif, mais tout dépend de la qualité des institutions.

Dans un pays riche en ressources minérales, les principaux obstacles à la croissance économique et au développement social sont l'instabilité macroéconomique et la fragilité des

¹ La «malédiction des ressources » est la traduction de l'expression plus communément utilisée de « *resource curse* » qui évoque le « phénomène selon lequel certains pays riches en ressources naturelles (pétrole, gaz, ou minerais) se retrouvent plus pauvres et plus inégaux que d'autres pays qui n'en ont pas », dans Global Witness « Nos Campagnes » (2011), en ligne, Global Witness, <http://www.globalwitness.org/fr/nos-campagnes>

institutions, ainsi qu'un cadre juridique et réglementaire peu favorable au développement du secteur extractif.

1.2. Débats empiriques

Les analyses empiriques sur la malédiction des ressources se concentrent sur la croissance économique comme du principal indicateur. La mise en exploitation des ressources naturelles provoque deux effets sur la volatilité de prix, d'une part elle a des effets significatifs sur la croissance, et d'autre part n'a pas systématiquement d'effet significatif sur la croissance.

Ainsi, Bildirici (2013) analyse l'impact de la volatilité de prix du pétrole et de l'or et de son cycle commercial de quelques pays développés. Il procède d'une approche dynamique à l'aide d'un modèle MS-VAR. Ces résultats montrent l'importance de la politique énergétique sur le développement économique des Etats Unis, Russie, Allemagne, Canada, Australie et Italie.

Ewing et Malik (2012) examine également la volatilité de prix de l'or et du pétrole à l'aide des modèles GARCH, alors que Bildirici et al. (2011), pour capter l'effet de choc pétrolier ont utilisé des modèles MS-AR et MS-VAR ont trouvé que lorsqu'un pays exporte beaucoup de pétrole, la demande extérieure pour sa devise augmente fortement faisant ainsi augmenter la valeur de sa devise (la monnaie surévalue), ceci aura pour effet de réduire la compétitivité des autres secteurs au détriment du secteur pétrolier et, éventuellement, d'amener leur quasi-disparition au profit d'une spécialisation en extraction pétrolière. De plus, une hausse de la valeur de la devise favorise une augmentation du pouvoir d'achat des consommateurs, augmentant ainsi les importations de biens, le pays en question peut donc voir sa balance courante devenir déficitaire à cause des sorties de capitaux causées par l'achat de biens importés.

Sala-I-Martin et Subramanian (2003) ont montré que les ressources naturelles, en particulier les minéraux et le pétrole impactent négativement la croissance à travers la mauvaise qualité des institutions et l'existence de la non-linéarité sur la croissance économique. Ainsi, Sachs et Warner (1997, 2001) ont effectué des régressions du taux de croissance de 95 pays par rapport à la proportion des exportations de ressources naturelles dans le produit intérieur et en tenant compte d'autres variables pouvant influencer la croissance (la protection juridique des entreprises, l'investissement ou le degré d'ouverture d'une économie nationale, l'épargne publique, l'inflation, la différence entre la croissance de la population active et la croissance de la population totale). Dans toutes ces régressions la proportion des exportations de ressources naturelles a un effet négatif (environ deux points de pourcentage) sur le taux de croissance des pays. Certains pays ont tout de même réussi à exploiter ces ressources de manière à faire augmenter leur croissance économique à faire bénéficier la société.

C'est pourquoi Fearon (2011) examine si de faibles valeurs des indicateurs de gouvernance tels que l'indice CPIA (Country Policy and Institutional Assessment), les Indicateurs de gouvernance mondiale (WGI), et l'indice International Country Risk Guide (ICRG) prédisent un risque élevé de violence civile. Il existe une relation bidimensionnelle étant donné que les indicateurs de gouvernance sont significativement corrélés avec le revenu par tête et que la guerre civile est plus courante dans les pays pauvres. Ce résultat corrobore une interprétation causale de la relation entre la qualité de la gouvernance et le déclenchement de la guerre civile. La causalité peut être bidirectionnelle dans le sens que la guerre détruite l'industrie

locale, l'économie dépend de l'exploitation des ressources du sous-sol. Brunschweiler et Bulte (2008) suggèrent que cette causalité ne passe pas seulement aux conflits, ils trouvent d'autres aspects comme la qualité des institutions.

Plusieurs études expliquent l'impact indirect des ressources naturelles sur la croissance via leur effet sur les institutions et de la bonne gouvernance. Pour Carbonnier (2007, p. 5), la transparence n'est pas un objectif en soi, mais un moyen qui vise in fine à lutter contre la malédiction des ressources par le biais d'une meilleure gestion des dépenses publiques. Or, Isham et al. (2004) étendent l'analyse de la corruption. Ils expliquent l'impact des ressources sur les institutions en reprenant les trois réseaux mis en évidence par Ross en 2001 par lesquels le pétrole, une ressource « point-source » affecte la démocratie d'une part, le pétrole crée un « effet de rente » d'autre part (Omgbga, 2010).

Une bonne gouvernance et des institutions saines permettraient sans aucun doute à de telles interventions de produire plus d'effets (Sachs, 2003).

L'indicateur de Marshall et Jagers (2003) est une des mesures de la qualité des institutions qui prend en compte les caractéristiques de fonctionnement du système politique. Il attribue une « note » allant de -10 à 10 selon que le régime du pays est plus autocratique ou plus démocratique. Plus démocratique est le système, meilleures sont les institutions.

MacFarlan et al. (2003) montrent eux aussi qu'il existe une relation étroite entre la qualité des institutions, « cadre et règles explicites et implicites d'une société » et les performances économiques d'un pays. Ils prouvent empiriquement que la qualité des institutions influence significativement le niveau de revenu, sa croissance et sa stabilité. La recherche d'une rente et l'activité productive, le choix entre ces deux activités dépend de la qualité des institutions, c'est-à-dire si les institutions sont complètement bon (Tornell et Lane, 1999). Leite et Weidmann (2002) démontrent que l'abondance en ressources naturelles est un déterminant majeur de la corruption dans un pays. Ils ne trouvent pas d'effet négatif direct de ressources naturelles sur la croissance mais un effet indirect qui passe à travers la corruption.

Que les ressources minières pourrait avoir d'effet sur la croissance que la qualité des institutions est contrôlée ; les ressources minières détériore la qualité des institutions via la corruption, qui a un impact négatif sur la croissance et ; les minerais et le pétrole sont les plus qui détruisent la qualité des institutions.

En effet, Sami et al. (2012), montrent que la dépendance aux ressources naturelles sur la croissance économique devient positif que les institutions sont bonnes. Ils trouvent que l'importance de la dépendance aux ressources naturelles dans une économie évince l'effet positif de la qualité des institutions sur la croissance ; une variation positive de la qualité des institutions n'entraîne pas une variation positive de la croissance économique.

Par ailleurs, Avom et Carmignani (2010) trouvent un impact négatif entre la dépendance d'un pays aux exportations des matières premières et son niveau de développement. Que l'intensité des matières premières influence négativement le développement social via la dégradation de la santé, éducation et par la faiblesse des institutions. Ils dégagent les actions qu'un pays peut entreprendre pour minimiser l'effet négatif inclus par cette dépendance, ils trouvent que c'est la qualité des institutions qui contribue à l'amélioration du revenu social.

Un pays ayant un bon indice de gouvernance c'est-à-dire l'absence de corruption, le respect des contrats, pas d'expropriation, qualité des administrations et de la bureaucratie... et où le respect de la propriété privée est assuré, est un pays où l'environnement économique est favorable. En prolongeant leur analyse, ils finirent par affirmer que la dépendance d'un pays à ses ressources naturelles influence négativement le social dans la mesure où les inégalités causent des faiblesses dans les secteurs de santé et de l'éducation mais peut aussi avoir une influence positive lors qu'on réduit les inégalités dans la redistribution.

De plus, Avom et Carmignani (2010) évoquent évidemment plusieurs auteurs parmi lesquels Brunschweiler (2008), Mehlum et *al.* (2006), Snyder (2006), Robinson et *al.* (2006) soulignent que l'effet des produits de base sur la croissance n'est pas forcément négatif, mais tout dépend de la qualité des institutions. Ces auteurs concluent que les résultats empiriques trouvés attestent que l'effet négatif des produits de base n'est pas si robuste. Dans une analyse de contexte politique, la diversification des exportations d'un pays est entravée par l'évolution des élites nationales au pouvoir, pour ce faire, tout dépend de la dynamique des institutions dans les ressources (Omgbga, 2014).

Certes, Omgbga (2011), examine l'impact de l'abondance de ressource en pétrole sur l'économie du Cameroun, utilisant le test de causalité au sens de Granger montre que la découverte du pétrole et la monté de son prix ont eu des conséquences sur le plan social, les autorités camerounaises ont transféré la part du produit pétrolier à la production agricole, ceci a maintenu à un niveau élevé les produits agricoles. Il conclut que le secteur pétrolier est responsable de la crise économique du Cameroun. Le problème est aussi intimement lié au politique, car ce sont les autorités étatiques en place qui ont la responsabilité de gérer la façon dont va se dérouler l'exploitation de ces ressources naturelles sur leur territoire (Godbout 2012).

Il est tout à fait concevable que dépendre excessivement de quelques ressources naturelles puisse nuire à la croissance, alors même que des ressources naturelles abondantes peuvent être bonnes pour la croissance, à condition d'être bien gérées. En tout cas, aucun pays n'a jamais souffert d'une dépendance excessive à l'égard du capital humain constitué par l'éducation (Thorvaldur, 2010).

Nombreux études empiriques sur les guerres civiles ont produit des résultats différents à cause du rôle des ressources naturelles, leurs différences des données, les modèles de guerres civiles, la procédure de ces estimations et les techniques appliquées.

Les tensions autour de la captation et la distribution de la rente augmentent l'instabilité politique et le risque de conflit armé (Omgbga, 2010 ; Gbetnkom et *al.*, 2013). Collier et Hoeffler (1998, 2002) affirment que les pays dont la prospérité repose sur l'exploitation de matières premières présentent un risque accru de guerre civile, notamment lorsque ces activités génèrent au moins un tiers du revenu national brut. De même, Ross (2004) conclut que la découverte de pétrole augmente les conflits ou sont à la base du conflit.

En effet, Artus et *al.* (2010), à l'aide des statistiques renseignent que l'argent du pétrole en Afrique centrale renforce le pouvoir de la classe dirigeante, mais il est à l'origine des rébellions et des révoltes, dès lors qu'il ne conduit pas au développement économique et tend à aggraver les inégalités. Tout comme les travaux de la Banque mondiale et notamment ceux

de Collier et Hoeffler (2007) opposent la rébellion, forme de criminalité organisée caractérisée par l'avidité (Greed), et le gouvernement supposé légitime et recevant les doléances (Grievance). Fearon et Laitin (2003) démontrent que le risque de guerre civile dans un pays exportateur de pétrole est de 19,1 % contre 9,2 % pour un pays non doté en ressources pétrolières. Ainsi, Reynal-Querol (2002) analyse le lien entre l'abondance de ressources naturelles et l'occurrence de conflits civils interethniques. Par contre, Elbadawi et Sambanis (2002) trouvent qu'il y a une ambiguïté, pour eux tout dépend de la procédure, comment opérationnaliser la guerre civile. Pour 138 pays entre 1960 et 1995, ils ont trouvé que l'abondance en ressources naturelles est un des facteurs essentiels. Doyle et Sambanis (2000) montrent que les guerres civiles sont plus longues pour les pays dotés en ressources naturelles.

Plusieurs rapports d'enquêtes (Nations Unies, 2002) et documents ont récemment établi le lien entre l'exploitation des ressources minières et les conflits armés en République Démocratique du Congo (RDC). Ces relations ont également été mises en lumière par plusieurs études sur les causes économiques des guerres civiles (PNUD, 2004). C'est notamment la position de l'équipe de recherche de la Banque mondiale dirigée par Collier pour qui, « les guerres civiles résultent beaucoup plus souvent d'opportunités économiques et, par conséquent, certains groupes rebelles sont avantageés par le conflit et ont donc de puissants motifs pour l'amorcer et l'entretenir. »

Cependant, Aknin et Serfati (2008), dans leur analyse se proposent d'inverser la méthodologie utilisée par la Banque mondiale, en remplaçant, les guerres pour les ressources dans un contexte de mondialisation. D'une part, elles impliquent de puissantes organisations et acteurs transnationaux. D'autre part, ces guerres reflètent, à leur manière, le déplacement des frontières entre l'État et le marché qui permet aux élites (gouvernementales, militaires ou autres) de tirer des bénéfices du pillage des ressources.

Par ailleurs, Ballentine et Sherman (2003) remarque que très peu de conflits contemporains peuvent être pris comme des exemples clairs de guerres de ressources caractérisées par des pillages à grande échelle commis par des acteurs étatiques ou rebelles. Les motifs et les opportunités économiques ne constituent presque jamais la cause principale des conflits armés. L'importance d'autres facteurs comme les oppositions ethniques et religieuses, l'inégalité économique, le manque de droits politiques et la mauvaise gestion économique de la part du gouvernement (PNUD, 2004). Dans la plupart des cas il est question d'une interaction entre des facteurs économiques et des facteurs politiques, socio-économiques et sécuritaires. C'est exactement cette interaction qui donne lieu à l'éclatement d'une guerre.

Néanmoins, le degré d'accès aux ressources économiques peut influencer la durée, l'intensité et le caractère d'un conflit. Il serait difficile de nier l'existence des inégalités dans des pays mal ou pas du tout gouvernés pendant une très longue période. Toutefois, l'identification d'autres causes qui favorisent le déclenchement des conflits offre d'énormes possibilités de prévention.

2. Méthodologie, données et analyse des variables

La question que l'on se pose est comment les ressources minières affectent la croissance économique et le développement social de la R.D.Congo. Bien que son impact soit positif,

répondre à cette question nécessite de mener des investigations. Nous avons besoin de distinguer la croissance économique provenant des minerais qu'est-ce que ça produit exactement sur les autres secteurs d'activités. La croissance économique de la R.D.Congo renseigne que l'effet positif des minerais est un sujet à controverse, ce secteur a des effets d'entraînement sur d'autres secteurs et en même temps lié à l'accentuation des conflits.

Ainsi, d'après la théorie économique l'analyse entre deux variables fait souvent l'objet de test de causalité, dit causalité, corrélation. Dans un premier temps, nous avons examiné la stationnarité standard des variables (annexe). Dans un second temps, nous procérons à l'examen de la corrélation entre les variables. Alors, si les variables sont stationnaires, il sera facile de distinguer la causalité liée. Tout d'abord, le test de la racine unitaire et ensuite le critère d'information Akaike et le critère de Schwarz pour déterminer les lag optimal, enfin, le test de causalité au sens de Granger.

Formellement, le test de granger se présente comme suit :

$$Y_t = \alpha + \sum_{j=1}^n \pi_j Y_{t-j} + \sum_{i=1}^n \lambda_i X_{t-i} + \varepsilon_{t1} \quad (1)$$

Où Y et X sont les vecteurs des variables et ε est le vecteur d'innovation. Sous l'hypothèse nulle (H_0) : X ne causent pas au sens de granger Y , si tous les $\alpha_i = 0$ ($i=0, \dots, n$).

Si les variables que composent (Y, X) sont stationnaires, alors les équations prennent la forme suivante :

$$\Delta RM_t = \alpha + \sum_{j=1}^n \pi_j \Delta RM_{t-j} + \sum_{i=1}^n \lambda_i WAR_{t-i} + \varepsilon_{t1} \quad (2)$$

Où Δ est la différence première. Si les variables sont cointégrées ou stationnaires, il y a respect du théorème d'Engel et Granger (1987).

VAR Lag Critère de sélection de l'ordre de retard						
Variables endogènes : DIBREL DIDH DRENTE WAR						
Variables exogènes: C DAGRICULTURE DINDUSTRIES DSERVICE DCOMM DCUTVRE DZINC DDIAMANT DOR01 DCOBALT						
Date: 06/04/14 Time: 23:17						
Echantillons : 1980-2012						
Inches : 29 observations						
Lag	Log L	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-113.5013	NA	0.523434	10.58629	12.47222	11.17694
1	-68.92067	46.11787*	0.092019*	8.615218*	11.25551*	9.442126

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

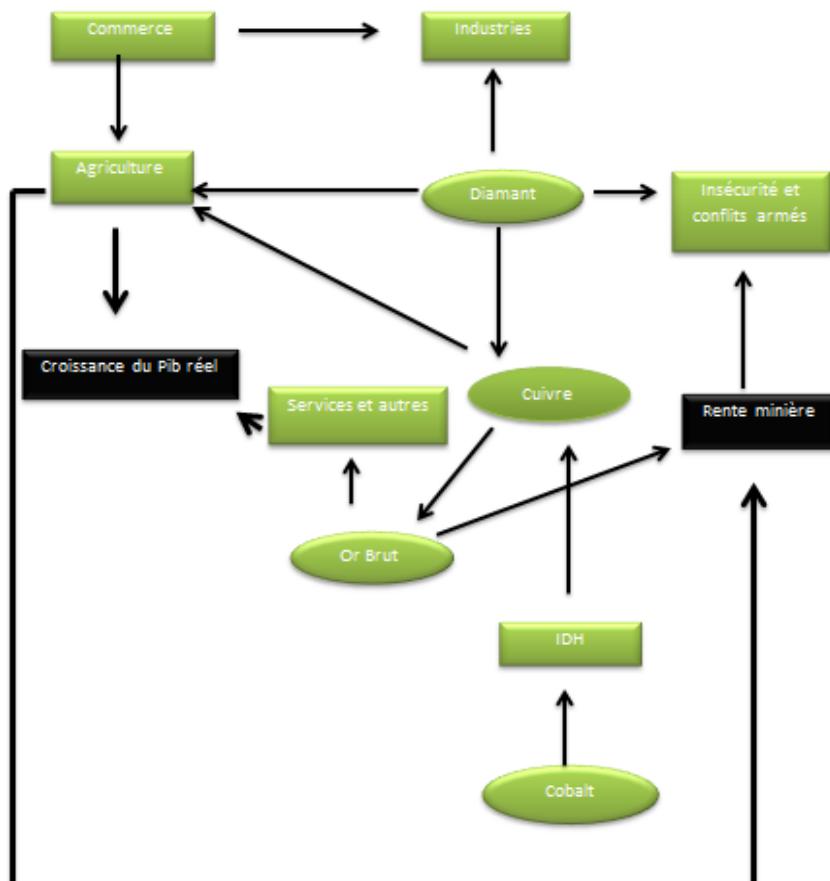
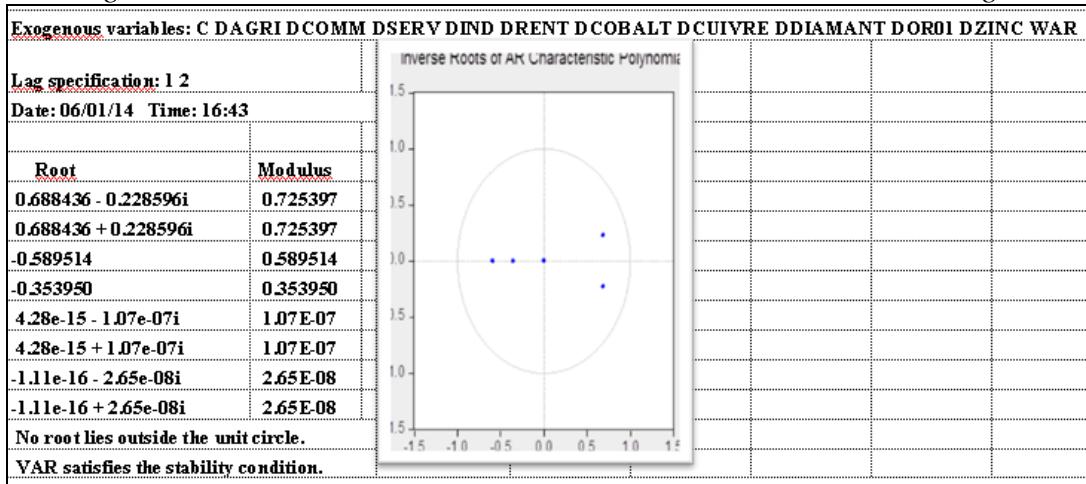
AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

D'après le critère AIC, de Schwartz, le lag 1 est comme le lag optimal pour le Pib réel, la rente minière, la guerre et l'IDH et pour les restes.

Fig. 1 : Présentation des résultats du test de causalité au sens de Granger



Les résultats présentés ci-dessus montrent que la croissance du PIB réel n'est pas directement causée par la rente minière au sens de Granger. Alors qu'en 1% le service cause la rente

minière et en même temps la croissance économique, par le canal de minerais, qui est lié à la guerre. Les services proviennent de la production d'Or et de Cuivre de la société OKIMO et GECAMINES qui sont les grandes sociétés de production et offrent à l'Etat la grande part de recettes fiscales.

Le second résultat indique que le diamant cause les industries en R.D.Congo, ceci étant car il est nécessaire de développer une politique industrielle qui aide la R.D.Congo à tirer parti de leurs avantages comparatifs pour être compétitifs, au niveau des entreprises, sur le marché international. La valeur ajoutée agricole provienne du commerce, celle-ci a permis un développement industriel et l'agriculture participe à l'élévation de la rente que l'Etat perçoit, alors que la rente minière est une sources des conflits et instabilité à 1% de significativité.

La R.D.Congo possède le plus souvent de petits secteurs industriels et l'historique de l'industrie manufacturière est courte. Ils sont dotés d'une infrastructure matérielle insuffisante et de ressources humaines limitées ayant un niveau d'instruction primaire et secondaire peu élevé, et ils manquent de personnel qualifié. C'est une base insuffisante pour acquérir, dans le domaine de la production manufacturière, la compétitivité nécessaire qui permettrait de diversifier les recettes d'exportation au-delà de celles tirées des produits de base traditionnels.

En ce qui concerne l'Indice de Développement Humain (IDH), nous constatons que la production en cobalt produit des effets sur l'IDH et améliore la qualité de l'éducation et de santé permet l'exploitation efficace de cuivre et en même temps une amélioration de secteur agroindustriel.

L'agriculture et le service causent au sens de Granger la croissance économique. S'il existe un lien étroit entre les activités minières et les conflits armés, les retombées économiques sont réelles. Dans son arrêté Ministériel N°0705/CAB.MIN/MINES/01/2010 du 20 septembre 2010 portant suspension des activités minières dans les provinces du Maniema, Nord-Kivu et Sud-Kivu, le Ministre des Mines reconnaît ouvertement le lien qu'il faut établir entre les mines et la persistance des conflits tout en ignorant les conséquences environnementales de ces activités en ces termes : « Considérant le lien qui existe entre l'exploitation illégale et le commerce illicite des ressources minérales, la prolifération et le trafic d'armes par les groupes mafieux et armés, l'insécurité récurrente dans les provinces du Maniema, Nord Kivu et Sud Kivu ».

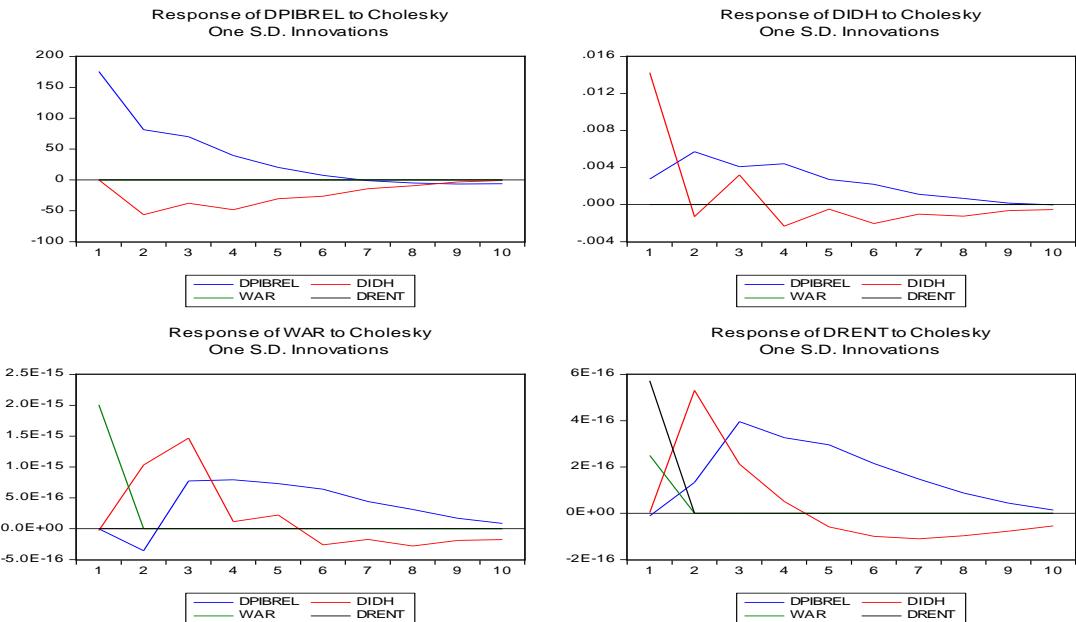
D'après Omgbia (2011), le gouvernement Camerounais a transféré la production pétrolière à l'agriculture et ceci a eu des effets d'entrainement sur d'autres secteurs d'une part et d'autre part, il constate que la crise au Cameroun est due à la découverte du gisement pétrolier.

Nos résultats s'alignent dans cette pensée, du fait que les ressources minières aient d'effet d'entrainement sur d'autres secteurs et également est source des conflits. La diversification de l'économie congolaise permettra de moins ressentir ce choc.

Un choc sur la valeur ajoutée du PIB réel entraîne une baisse de l'IDH à la première année avant de revenir sur son niveau d'équilibre, tandis qu'un choc de l'IDH entraîne une augmentation du PIB réel à la première année avant de revenir à son niveau d'équilibre. Evidemment, cette causalité passe par : la forte croissance démographique. Cette croissance

est liée au capital physique alors ceci peut aggraver le conflit ou modifier la structure d'exploitation des ressources.

Fig. 2 : Fonction de réponse impulsionale



La valeur ajoutée de la production minière entraîne la guerre et l'IDH baisse en même temps la croissance économique. La causalité de ces variables dépend du niveau de la qualité des institutions. L'indicateur rule of law montre de niveau faible de gouvernance en R.D.Congo, des inégalités accentuées et l'incapacité pour le pays d'accroître le secteur manufacturier (World Development Indicators, 2012). Griffin et al. (2012) pense que les ressources minières congolaises abusent le droit de propriété, le conflit au changement de décision du marché, affecte les dividendes.

La croissance économique actuelle est liée à des risques internes et externes tels que les conflits et les guerres civiles, ainsi que le projet du 5 chantier. Bien que cette croissance économique soit liée à des risques internes et externes, elle a également continué à bénéficier de l'amélioration de la gestion macroéconomique et de politiques macroéconomiques prudentes qui ont permis de procéder à des dépenses publiques importantes, notamment dans les infrastructures et les services publics, l'augmentation de la consommation intérieure et de la demande d'investissement favorisé par la hausse des revenus et de l'urbanisation, ont représenté en 2012 plus de la moitié de la croissance.

2.1. Estimation par les méthodes des 2SLS et GMM

Comme Avom et Carmignani (2010), nous utilisons également la méthode des moments généralisés qui généralise l'estimateur traditionnel les triples moindres carrés. Nous présenterons les résultats d'après ces deux méthodes appliquées équation par équation. Ainsi,

les données sur la production minière proviennent de la Banque Centrale du Congo, de ses différents rapports et les restes des données sur la base WDI, 2012.

Tableau 1. Estimation de l'équation des ressources minières

	Colonne I		Colonne II	
	2SLS	GMM		
Equation 1. Variable dépendante est la rente minière				
C	0,2942	(1,694)*	0,2857	(5,703)***
War	0,2371	(1,856)*	0,2175	(4,971)***
Drent	0,4884	(1,529)	0,4909	(7,871)***
Cobalt	4,58	(0,122)	1,02	(0,149)
Cuivre	-7,12	(-1,052)	-5,92	(-2,494)**
Diamant	6,96	(1,011)	7,63	(3,553)***
Or brut	-1,7	(-0,401)	-1,84	(-1,319)
Zinc	1,68	(0,803)	1,31	(1,694)*
TDPIBH	-0,00049	(-0,030)	-0,0010	(-0,540)
DInvest	-0,0019	(-0,210)	-0,0018	(-1,66)
Dleb	1,3386		1,3286	(11,856)***
R ²	0,80	(6,078)***	0,66	
J-stat	16,000		7,55	
P-value	0,5238		0,9609	

Tableau 2. Estimation de l'équation de la croissance du PIB réel

	Colonne I		Colonne II	
	2SLS	GMM		
Equation 2. Variable dépendante est le taux de croissance du PIB réel				
C	-28,2220	(-1,2876)	-25,1073	(-2,8032)**
Rente	-0,3694	(-0,8380)	-0,4000	(-1,948)*
Leb	0,6146	(2,0054)*	0,5790	(5,217)***
Capital naturel	0,0620	(0,6117)	0,0500	(1,2916)
Service	0,0383	(0,6439)	0,0501	(1,697)*
Industrie	-0,0298	(0,3096)	0,0237	(0,4929)
Commerce	1,0298	(-1,7665)*	-0,0270	(-4,5569)***
Investissement	0,00023	(32,3030)***	1,0092	(76,952)***
Dép. Cons	-0,0223	(0,00687)	-0,0022	(-0,2237)
DTPIBH	0,0133	(-0,7515)	-0,0262	(-2,263)**
DInvest	-0,0004	(0,5711)	0,0176	(1,881)*
Dleb	-0,0006	(-0,0433)	-0,0003	(-0,1659)
R ²	0,99		0,99	
J-stat	9,386		6,480	
P-value	0,7431		0,8899	

Tableau 3. Estimation de l'équation du Capital Humain

	Colonne I		Colonne II	
	2SLS	GMM		
Equation 3. Variable dépendante est l'espérance de vie				
C	65,2346	(1,6070)*	63,2350	(3,453)**
TPIB réel	0,0733	(2,6799)**	0,0723	(3,120)*
Scolarisation	0,0666	(4,1596)***	0,0658	(9,235)***
Rente minière	-0,773	(-1,9048)*	-0,7485	(-4,738)***
Popg	0,8266	(2,7073)**	0,8192	(6,190)***
Investissement	0,0429	(2,0896)*	0,0425	(2,214)**
Inflation	-8,66	(-1,933)*	-8,05	(-2,428)**
Epargne	-0,2925	(-0,7095)	-0,2898	(-1,513)*
Dép. cons	-0,2399	(-0,5853)	-0,2400	(-1,256)
War	-0,5629	(-1,4389)	-0,5480	(-3,364)***
Drent	0,05269	(0,1767)	0,0328	(0,3026)
R ²	0,91		0,91	
J-stat	12,39		8,0137	
P-value	0,192		0,5327	

Tableau 4. Estimation de l'équation du Capital Humain

	Colonne I		Colonne II	
	2SLS	GMM		
Equation 4. Variable dépendante est le taux d'alphabétisation global				
C	-794,5319	(-2,338)**	-848,7772	(-3,2119)***
TPIB réel	-0,0107	(-0,041)	-0,0360	(-0,2391)
Espérance	4,9349	(2,192)**	5,7279	(5,2866)***
Rente minière	2,6823	(0,727)	2,4557	(2,1395)**
Popg	-6,9087	(-2,558)**	-7,1678	(-4,0321)***
Investissement	-0,1378	(-0,519)	-0,1389	(-1,0701)
Inflation	0,0002	(0,569)	0,0002	(3,0871)***
Epargne	6,6305	(2,168)**	7,0397	(2,9906)***
Dép. cons	6,4693	(2,127)**	6,8562	(0,0821)**
Drent	-0,1734	(-0,044)	0,1043	
R ²	0,83		0,83	
J-stat	12,65		5,72	
P-value	0,1786		0,6777	

Tableau 5. Estimation de l'équation de la croissance du PIB par habitant

	Colonne I		Colonne II	
	2SLS	GMM		
Equation 5. Variable dépendante est le taux de croissance du PIB par habitant				
C	-63,3168	(-0,8173)	-61,4155	(0,5169)
Rente minière	7,2197	(2,6405)**	6,6613	(2,0210)*
Espérance	-0,7954	(-0,4476)	-0,4726	(-0,2953)
Scolarisation	0,0368	(0,2328)	0,0478	(0,5881)
Inflation	-0,00069	(-1,7549)*	-0,00073	(-2,1944)**
Investissement	0,5748	(2,1270)**	0,5321	(2,0416)*
Epargne	0,7557	(0,3549)	0,5963	(0,4834)
Dép. cons	0,8907	(0,4072)	0,72013	(0,4746)
DInvest	-0,0994	(-0,5395)	0,2650	(1,4746)
Dépargne	0,0288	(0,1649)	-0,1281	(-1,4391)
DTPIBH	0,2261	(0,9310)	0,0279	(0,3605)
Drent	-2,8981	(-0,800)	2,7797	(-0,9921)
War	-3,2684	(-1,3053)	-3,1974	(-2,4804)**
R ²	0,76		0,75	
J-stat	17,86		5,48	
P-value	0,0013		0,1393	

Notez Bien. Les résultats sont assez similaires entre les estimateurs (GMM et 2SLS). En particulier, rien ne change par rapport aux effets des ressources minières. Les deux dernières lignes sur les tableaux reprennent les résultats du test de suridentification et la valeur-P associée à cette statistique. *, **, *** dénotent la significativité statistique du coefficient au niveau de confiance de 0,1 ; 0,05 ; 0,01.

Les variables instrumentales introduites dans les équations sont traitées aussi comme des variables endogènes, notamment la rente minière, le taux d'alphabétisation et l'espérance de vie à la naissance, la croissance économique du PIB réel. Notons que DTPIBH c'est-à-dire le taux de croissance du Pib/h retardé, Scolarisation c'est le taux d'alphabétisation global, Leb est l'espérance de vie à la naissance, War est la guerre civile.

Nous avons 33 observations et (.) représente le T-stat.

Les canaux de transmission par lesquels les ressources minières entraînent les risques des conflits ont été développés par Ross (2004), Humphreys (2005), Rohner (2006). Trois canaux de transmissions sont retenus :

- les exportations des matières premières sont des opportunités qui aggravent les conflits, surtout qu'elles servent à financer les conflits ;
- la recherche de la rente minière est une source des conflits et ;
- les pays riches en ressources sont plus exposés aux inégalités dans la redistribution de revenus et celles-ci alimentent également les conflits. Nous n'allons pas choisir parmi les trois canaux pour expliquer les variables d'intérêt de cette analyse qui sont la guerre et la rente minière mais nous allons plutôt les étudier.

La variable War est significativement corrélée à la rente minière, la théorie de Collier et Hoeffler (2009) se vérifie car la guerre civile impacte positivement la rente minière. C'est

évident que les activités minières qui permettent de générer la rente minière en RDC sont l'objet des différents conflits puis qu'elles les financent. Avec la production minière (cobalt, diamant et le zinc), son augmentation entraîne une hausse de la rente minière tandis que le cuivre et l'or impactent négativement la rente minière.

Bien qu'il existe un système international qui a comme seul but de contrôler les flux de diamants et bien que le gouvernement congolais mette en place des mécanismes pour mieux contrôler le secteur, la fraude est toujours un grand problème. Les estimations des proportions entre exportations officielles et frauduleuses diffèrent cependant beaucoup d'une source à l'autre (Geenen et Marysse, 2008). Selon le CEEC, au moins 40 % de la production quitterait le pays de manière frauduleuse. De plus, au moins 20 % des diamants achetés et vendus aux comptoirs (donc sur le lieu officiel) seraient trafiqués de manière "illégale", c'est-à-dire hors de la présence d'un agent du CEEC.

Selon la Revue annuelle de PAC et CENADEP, une grande partie de la production de la MIBA quitterait aussi le pays de manière frauduleuse. D'ailleurs, les trafiquants se plaignent des sociétés privées semi industrielles au Kasaï. Ces sociétés exporteraient leurs diamants directement de la mine vers l'étranger, sans le passage obligatoire par Kinshasa, où les taxes sont payées.

En effet, le chiffre des exportations officielles de la région de Tshikapa est tombé de \$1,78 million de carats en 2005 à \$1,59 million de carats en 2006 (Marysse, 2006).

Néanmoins, il y a eu un nouvel afflux de petites sociétés, ce qui devrait faire augmenter la production. Une partie significative de la production quitterait donc le pays de manière frauduleuse. Quoiqu'il y ait sans aucun doute beaucoup d'exportations frauduleuses, les trafiquants affirment que le processus de Kimberley rend difficile la fraude.

A cause des contrôles stricts, il est pratiquement impossible de vendre des diamants non certifiés en Belgique. Les alternatives sont l'exportation frauduleuse par d'autres pays, par exemple l'Afrique du Sud, ou bien les exportations à Dubaï ou Tel Aviv, où les contrôles par la douane seraient moins stricts.

Pour Sala-I-Martin et Subramanian (2003), l'impact entre les ressources et la croissance est soit négatif ou pas d'impact. En effet, les résultats, nous renvoi dans la théorie de Mankiw et al. (1992). L'explication pour le cas de la R.D.Congo diffère, alors les résultats renseignent que :

(i) Le capital humain influence positivement le taux de croissance du PIB réel par habitant à travers l'espérance de vie, c'est-à-dire plus on vit longtemps, plus la croissance augmente ;

(ii) Le capital physique influence négativement le taux de croissance du PIB réel, l'investissement en R.D.Congo (les infrastructures de santé, routières, etc.) est financé par les ressources minières, faisant partie des facteurs contributifs de croissance, l'augmentation des investissements entraînent vers le bas la croissance du Pib réel. Les raisons possibles à cet effet sont entre autre : un enseignement médiocre, un système scolaire inadapté aux besoins économiques du pays, une inadéquation entre formation et emploi. De plus, la rémunération du facteur travail laisse à désirer.

(iii) le capital naturel (agriculture) et le service, l'industrie et commerce qui permettent la diversification de l'économie impactent positivement la croissance, mais le niveau souhaité pour une croissance économique plus diversifiée en R.D.Congo n'est pas encore atteint.

Les exportations du pays reposent seulement sur les matières premières à l'état brut et en faible quantité. Les recettes tirées de ces exportations sont insuffisantes pour maintenir à un niveau satisfaisant la croissance économique.

Les résultats montrent que l'éducation est plus importante mesurée par le taux d'alphanétisation global. Confirmant les idées de Bulte et *al.* (2005), car la rente minière impacte positivement le taux d'alphanétisation.

La guerre civile est possible comme mentionne Collier et Hoeffler (2009), dans un pays qui possède des potentialités en ressources naturelles. Les résultats traduisent un signe négatif et significatif au revenu, ce signe s'explique en grande partie parce que la guerre civile en RDC est financée par les ressources minières et ces dernières sont un atout pour la croissance économique.

Comme collier et Hoeffler (2009) se sont inspirés de l'analyse de Sachs et Warner (2000), nous nous sommes intéressés à la structure de revenu en RDC, nous trouvons que l'épargne est favorable à la croissance économique. En étudiant, les facteurs explicatifs de croissance, nous avons trouvé que l'agriculture, l'industrie, le service et le commerce ont des signes positifs mais la RDC n'a pas encore atteint un niveau nécessaire pour une croissance inclusive.

Tableau 6. Détermination des Breaks-Test de Bai-Perron

Breaks (1986, 1990, 1994, 2003)	Coefficient (rente)	T-stat
1980-1985 (6 obs.)	15,010	(3,044)***
1986-1989 (4 obs.)	43,65	(4,394)***
1990-1993 (4 obs.)	-59,95	(-2,961)***
1994-2002 (9 obs.)	3,065	(1,785)*
2003-2012 (10 obs.)	13,906	(6,521)***
Variable non-Beaking (const.)	-6,870	(-4,584)***

Variable dépendante est la croissance du PIB/H et variable indépendante est la rente

Notons que Break correspond à une rupture ou un choc et que * représente le degré de significativité des paramètres, à 10%, 5% et 1% c'est-à-dire *, **, ***.

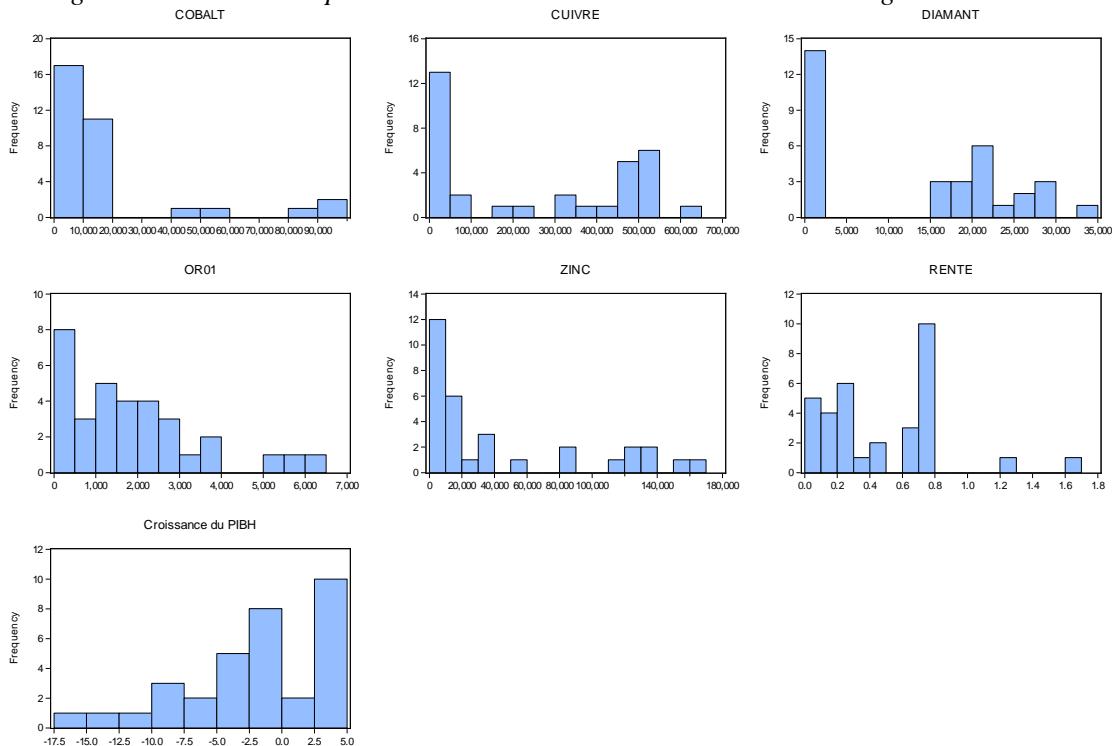
Pour Fearon (2005), la dépendance d'un pays aux matières premières constitue un risque, qui est de 25%. Bien évidemment, le risque des conflits en RDC est de 28,98%.

Tableau 7. Interprétation économique de chaque rupture

Durée des guerres civiles	Ressources minières affectées
1996-1998	Diamant, Or
2000-2003	Diamant, avant le processus de Kimberley
2009-2012	Diamant, Cuivre, Coltan, Or et Cobalt

Les principaux motifs des conflits en RDC, sont devenus l'accès à cinq ressources minérales de première importance à savoir : colombo-tantalite, diamant, cuivre, cobalt et or ainsi que le contrôle et le commerce de ces matières.

Fig. 3 : Evolution de la production minière et la croissance en RD Congo de 1980-2012



Le graphique ci-dessus renseigne que de 1986-2003, la production minière a atteint un niveau considérable et la croissance économique s'est améliorée également mais les évolutions sont en dent de scie car la R.D.Congo a connu plusieurs chocs qui ont affecté son économie.

Conclusion

Les évidences empiriques entre les ressources minières et la croissance économique et le développement social s'opèrent par l'utilisation de test de causalité au sens de Granger, l'impact des ressources minières sur la croissance économique et le développement social n'est pas direct. Son effet passe par d'autres secteurs de l'économie notamment l'agriculture, le service, les industries et le commerce. Il y a une interdépendance entre les facteurs de production. D'où les 2SLS et GMM sont appliqués.

L'analyse de ces quatre éléments constitue à la R.D.Congo un moyen de diversifier son économie, pendant la crise la plupart de produits miniers est transféré au financement de dépenses sécuritaires. La production minière peut maintenir à un niveau élevé l'agriculture pendant la crise.

Cependant, l'idée est que les ressources minières contribuent à l'économie congolaise mais tout dépend de la structure de cette dernière. Collier et Hoeffler (2006) proposent les stratégies pour réduire les risques des guerres civiles dans un pays. Notamment l'économie doit être diversifiée pour éviter toute dépendance à l'égard des exportations des matières premières ; une transparence dans les revenus des exportations des matières premières. Le transfert de la rente dans l'amélioration des conditions de santé et d'éducation ; il incombe aux institutions internationales de gérer ces externalités négatives et d'aider ce pays à mettre fin aux fléaux qui les frappent.

En effet, la présence de la guerre civile révèle, l'existence d'une relation positive et significative entre la rente minière (au seuil de 10% pour l'estimateur 2SLS et à 1% pour GMM). Le risque des conflits en RDC est de 28,98%. Les quatre périodes de chocs que subit l'économie congolaise depuis 1980 montre que pendant ces périodes, la croissance économique évolue faiblement, voir même négativement tandis que la rente minière augmentée. Ainsi, la production de diamant, du cuivre, de cobalt et de l'or essentiels à l'activité économique mais compromettant suite des inégalités dans la redistribution du revenu minière. L'analyse des résultats de l'estimation du modèle les 2SLS et GMM conduit aux recommandations ci-après :

- les institutions politiques et économiques doivent être fortes et crédibles pour assurer la stabilité politique et macroéconomique. Elles doivent être capables de faire de bons choix de politiques économiques pour une croissance forte et durable ;
- l'Etat doit faire un investissement massif dans le capital humain ; la priorité devant être accorder à la formation scientifique et technique ;
- les exportations doivent être diversifiées en mettant l'accent sur les produits manufacturés ;
- la stabilité macro-économique et des taux de change compétitifs en termes réels sont des conditions préalables indispensables pour obtenir de meilleurs résultats industriels.
- le développement de la compétitivité et l'amélioration des moyens technologiques nécessitent un renforcement de la primauté du droit et des droits de propriété de manière à pouvoir faire respecter les contrats, ainsi que la création d'institutions qui soutiennent le marché pour garantir la concurrence et favoriser la capacité d'adaptation du marché.
- une condition particulièrement urgente est d'investir dans le développement et la modernisation de l'infrastructure - condition essentielle si l'on veut que les entreprises réagissent à la dépréciation et à d'autres incitations par les prix et ;
- une politique industrielle qui doit mettre l'accent sur la manière de répartir les avantages du développement industriel pour entraîner un véritable développement économique. En particulier les revenus des pauvres, de la campagne comme des villes, doivent être relevés. La sécurité alimentaire et les perspectives d'emploi sont des caractéristiques de la propagation des avantages aux pauvres. Les pays d'Asie de l'Est à croissance rapide ont tous démarré sur la voie d'une croissance accélérée avec une répartition relativement égale du revenu, ce qui crée une demande effective (Keynes, 1936) et de grands marchés pour les biens de consommation.

Références bibliographiques

Avom D. and Carmignani F. (2009), "Is Mother nature a curse for social development," *Macroeconomics Research Group*, paper 27.

- Avom D. et Carmignani F. (2010), « L’Afrique Centrale peut-elle éviter la piège de la malédiction des produits de base », *Revue d’économie du développement*, Vol. 24, page 26.
- Avom D. et Carmignani F. (2010), “The Social Development Effects of Primary Commodity Export Dependence”, *Ecological Economics*, 70, pp. 317-330.
- Azam J.P. (2001), “The redistributive state and conflicts in Africa”, *Journal of Peace*, Eesearch, 38, pp. 429-444.
- Azam J.P. et Berthelemy J-C. (1996), “Risque politique et croissance en Afrique”, *Journal of Peace*, p. 37.
- Azarchs Timothy and Khitarishvili Tamar (2010), « Disaggregating the Resource Curse: Is the Curse More Difficult to Dispel in Oil States than in Mineral States? », Working paper, *Levy Economics Institute*, No. 641.
- Barro R. J. and Sala-i-Martin X. (1995), *Economic Growth*, New York, McGraw Hill.
- Beitone A. Cazorla, Dollo A. C. et Draï A. (2010), *Dictionnaire de science économique*, 3^{ème} éd. Armand Colin, 500p.
- Beuve J. (2013), « Renégocier pour durer : une analyse empirique des contrats de concessions », *Revue d’économie industrielle*, n°141, p. 117.
- Boschini A., Pettersson J. and Roine J. (2007), “Resource curse or not: a question of appropriability”, *Scandinavian Journal of Economics*”, 109(3), pp. 593–617.
- Bourguignon F. (2011), “Commodity price volatility and growth inclusiveness in LICs”, *Paris School of Economics IMF high-level seminar*, Washington.
- Bronckers M. and Kuth E. (2013), “China Raw Materials: A controversial step towards evenhanded exploitation of natural resources”, *SSRN*, p. 16.
- Brunnschweiler C. (2008), “Cursing the Blessings, Natural Resource Abundance, Institutions, and Economic Growth”, *World Development*, Vol. 36, No 3, pp. 399-419.
- Bulte E.H., Damania H. and Deacon R.T. (2005), “Resource Intensity, Institutions and Development”, *World Development*, papers 1029-1044.
- Carbognier G. (2007), « Comment conjurer la malédiction des ressources naturelles », *Annuaire suisse de politique de développement*, Vol. 26, n°2.
- Chalmin P. (2000), « Géopolitique des Ressources Naturelles: prospective 2020 », p. 91.
- ***Banque Centrale du Congo (2002), « Code minier congolais », *Journal officiel*, No spécial du 15 juillet, p. 137.
- Collier P. and Hoeffler A. (1998), “On the Economic Causes of Civil War”, *Oxford Economic Papers*, 50, 563-73.
- Collier P. and Hoeffler A. (2002), “Greed and Grievance in Civil War”, *CSAE Working Paper*.
- Collier P. Hoeffler A. (2004), « On the Duration of Civil War », *Journal of Peace Research*, Vol. 41, No. 3, pp. 253-273.
- Collier P. (2006), « Economic Causes of Civil Conflict and their Implications for Policy », *Oxford University*, papers 26.
- Collier P., Hoeffler, A. and Rohner D. (2009), « Beyond Greed and Grievance: Feasibility and Civil War », *Oxford Economic Papers* 61, 1-27.
- Collier P. (2014), « Epargner les revenus tirés des ressources naturelles dans les pays en développement : principes et règles de politiques », *Revue d’économie du développement*, pp. 59-96.
- Collier P. and Gunning J. (1999), “Explaining African economic performance”, *Journal of Economic Literature*, vol. 37(1), pp. 64-111.
- ***Conseillers du Commerce extérieur de la France (2013), “RDC, Terre d’opportunités », p. 21.
- Corden W. and Neary P. (1982), “Booming sector and the industrialization in a small open economy”, *Economic Journal*, 92, pp. 825-848.

- Dani R. et Subramanian A. (2003), « La Primauté des Investissements », *Finances et Développement*, p. 31.
- Diemer Arnaud (2009), « Croissance Endogène et Convergence », *MCF IUFM d'Auvergne*, p. 14.
- *** (2008), « Ressources minérales et développement en Afrique », Document d'orientation stratégique Mai.
- Easterly W. and Levine R. (1997), “Africa’s Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions”, *Quarterly Journal of Economics*, 113, 203-49.
- Ekwabis Isal (2011), « Et nos minerais servaient à développer notre agriculture et notre système éducatif », *Renaître*, n° 02/03.
- ***Encyclopédie Wikipedia, mine in <http://Fr Wiktionary>, Org. 29/06/2009.
- Ewan Sutherland (2011), “Coltan, the Congo and your cell phone”, LINK Centre, *University of the Witwatersrand*, paper 26, <http://ssrn.com/abstract=1752822>
- Fearon D. et Laitin D. (2003), “Ethnicity, Insurgency, and Civil War “, *Stanford University American Political Science Review*, Vol. 97, No 1.
- Fearon J. (2004), “Why do some civil wars last so much longer than others?”, *Journal of Peace Research*, forthcoming.
- Fearon J. (2005), “Primary Commodities Exports and Civil War”, *Journal of Conflict Resolution*, p. 494.
- Fiott Daniel (2011), « Europe and Rare Earths: dependable diplomacy or strategic scarcity? », *Madariaga paper*, p. 14.
- Gbetnkom D., et al. (2013), « Building Peace and advancing development in the Great Lakes Region », *UNDP/RBA*, New York, September.
- Giacomo L., Sekeris G., Maystadt et Severis G. (2012), *Mineral Resources and Conflict in DRC: a case of ecological fallacy*, Washington, International Food Policy Research Institute (IFPRI).
- Godbout G. (2010), « La Malédiction des Ressources », *CAIRN.INFO/Revue d'études*, p. 307.
- Grier K. et Turlock G. (1989), “An empirical analysis of cross-national economic growth 1951-80”, *Journal of Monetary Economics* 24, 259-276.
- Gylfason T. (2011), « Natural Resource Endowment: A Mixed Blessing, », *CESIFO working paper*, no 3353.
- Gwenaëlle Poilon (2006), « Education, investissement public et croissance en Europe : une étude en panel », *OFCE*, 69.
- Herdersche J., Mukoko D. et Tshiminga M. (2012), „Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement/ Banque Mondiale », p. 350.
http://www.minfinrdc.cd/contrats_partenariat.htm
- Ikoli Yombo Joseph (2012), “Exposé présenté à la conférence internationale sur l’Etain a Cape Town en Afrique du Sud, du 23 au 27 avril 2012 Illustration from Nigeria”, *NBER Working Paper*, Series w9804.
- Isham J., Woodcock M., Pritchett L. and Busby G. (2004), “The varieties of resource Experience: How Natural Resource Export Structures Affect the Political Economy of Economic Growth”, *Middlebury College Economics Discussion Paper* 03-08, Vermont, Middlebury College.
- Jensen N. et Wantchekon L. (2004), “Resource Wealth and Political Regimes in Africa”, *Comparative Political Studies*, 37, 816-841.
- Kabuya F. et Tshuinza M. (2009), « Ressources naturelles, gouvernance et défis d'une croissance soutenue en RDC », *l'Afrique des grands lacs*, Annuaire, p. 19.

- Kangning Xu, Shumei Chen, Jun Shao (2010), « Curse or Blessing: A New Perspective on Natural Resources for Developing Countries », *School of Economics and Management*, Southeast University, Nanjing, P. R. China, papers 16.
- Krueger A. (1987), “Origins of the developing countries' debt crisis: 1970 to 1982”, *Journal of Development Economics*, 27, 165-187.
- Lederman D. et Maloney (2002), “Open questions about the link between natural resources and economic growth: Sachs and Warner revisited”, *Central Bank of Chile Working Papers*, N° 141.
- Lane A. and Tornell P.R. (1999), ‘The Voracity Effect’, *American Economic Review*, 89, 22-46.
- Leite C. and Weidman J. (1999), “Does Mother Nature Corrupt, Natural Resources, Corruption and Economic Growth”, Working Paper of the International Monetary Fund, *IMF Working Paper* WP/99/85.
- Mankiw G.N., Romer D. et Weil D.N. (1992), «A Contribution to the Empirics of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 152, 407-437.
- Manzano O. et Rigobon R. (2006), “Resource Curse or Debt Overhang,” Daniel Lederman and William F, Maloney (Eds), *Natural Resources, Neither Curse nor Destiny*, Stanford, Stanford University Press and World Bank.
- Mare Sarr (2008), « Essays on Resources and Institutions », Thèse de doctorat, Département de l’Economie, Université Collège London, p. 214.
- Marmot M. (2002), « The Influence of Income on Health: Views Of an Epidemiologist, Health Affairs », pp. 31-46.
- Maro B. (2013), « Commodities, Natural resources and Growth: a study through the history of economics », *SSRN*, p. 99.
- Marysse S. et Catherine A. (2000), « Guerre et pillage économique en République Démocratique du Congo», *l'Afrique des grands lacs*, Annuaire, p. 23.
- Matsuyama K. (1992), “Agricultural productivity, comparative advantage, and economic growth”, *Journal of Economic Theory*, 58, 317-334, 21.
- Mauro P. (1995), “Corruption and growth”, *Quarterly Journal of Economics*, 90, 681-712.
- Mazalto M. (2004), « La Réforme des Législations Minières en Afrique et le rôle des institutions financières internationales : la République Démocratique du Congo », page 31 GRAMA: <http://www.unites.uqam.ca/grama/>.
- Mazalto M. (2009), « Gouvernance du secteur minier et enjeux de développement en République Démocratique du Congo », Thèse de doctorat en sociologie, Université de Québec, Montréal, p. 52.
- Mcmaho G. et De Paulo SA (2010), « Les ressources minérales : un atout pour le développement de l’Afrique subsaharienne ».
- Mehlum H., Moene K. and Torvik R. (2006), “Cursed by resources or institutions,” *The World Economy*, 29, 8, 1117-1131.
- Mehlum H., Moene K. and Torvik R. (2006), “Institutions and the resource curse”, *The Economic Journal*, 116, 1-20.
- Mehrara M., Seyed M. et Atefah S. (2011), “Threshold Effects In The Relationship Between Oil Revenues And Growth In Oil Exporting Countries”, *International Journals of Marketing and Technology* (IJMT), ISSN: 2249-1058.
- Melike Elif Bildirici (2013), “Effects on Economic Growth of Prices of Gold and Oil: an application by MS-VAR”, *Yildiz Technical University, Department of Economics*, paper 22.
- Michael Alexeev (2009), “The Elusive Curse of Oil”, Copyright by the President and Fellows of Harvard, *College and the Massachusetts Institute of Technology*, Vol. 91, No. 3, pp. 586-598.

- Mijiyawa A. (2008), "Sustained Economic Growth: do institutions matter, and which one prevails," *Cato Journal*, 28(3), pp. 385-420.
- ***Ministère de l'Environnement, Conservation de la Nature et Tourisme (2012), « Rapport national synthèse sur le développement durable en RDC », p. 68.
- ***Ministère de Mines (2011), « La RDC dispose encore des potentialités exploitables et des projets de grande envergure ouvert à tout investissement », p. 46.
- ***Ministère de plan (RDC) (2011), « Second generation growth and poverty strategy paper (GPRSP2), p. 122.
- ***Ministère des Mines (RDC) (2011), « Manuel de certification des minerais de la filière aurifère en R.D.Congo », p. 47.
- Morck Randall K., Strangeland David A. and Bernard Yeung (1998), *Inherited Wealth, Corporate Control and Economic Growth*, University of Michigan Business School.
- Murairi J. et Kabuya S. (2012), « Etats des lieux du développement social et économique dans les zones minières au Nord-Kivu, p. 21.
- Ombga L.D. (2010), "Oil Wealth and Non-oil sector Performance in a Developing Country: Evidence from Cameroon" Research Paper 2355, New York, Oxford University Press.
- Ombga L.D. (2010), "Trois essais sur l'économie politique de la rente pétrolière dans les Etats africains, Thèse de doctorat, Université d'Auvergne Clemont Ferrand I, CERDI, p. 226.
- Ombga L.D. (2014), "Institutional foundations of export diversification patterns in oil-producing countries", *Journal of Comparative Economics*, p. 34.
- Pelon R. (2006), « Etude d'orientation sur le secteur des ressources minérales », *Rapport BRGM/RC-55198 FR*.
- ***Perspectives économiques (2013-2014), « L'amélioration de l'économie atténuée par l'incertitude politique », p. 35.
- ***Perspectives économiques régionales (2007), Afrique Subsaharienne, FMI, p. 89.
- ***Perspectives économiques régionales (2011), Afrique Subsaharienne, FMI, p.118.
- Philippot L. (2009), « Rente naturelle et institutions, les ressources naturelles : « une malédiction institutionnelle », *CERDI, Etudes et Documents*, E, p. 27.
- ***PNUD (2004), « Conflits armés en République Démocratique du Congo : le rôle des facteurs économiques et leçons pour la reconstruction », p. 72.
- ***PNUD, « Rapport sur le développement humain 2011 », Disponible sur http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_FR_Complete.
- ***Rapport de la Banque Mondiale (2008), « R.D.Congo : la bonne gouvernance dans le secteur minier comme facteur de croissance », p. 151.
- ***Rapport de la Banque Mondiale (2009), « R.D.Congo : étude économique et sectorielle de développement économique régional au Bas-Congo dans le contexte de la décentralisation en RDC », p. 41.
- Reynal-Querol M. (2000), "Religious Conflict and Growth: Theory and Evidence", Ph. D. Thesis, London School of Economics and Political Science.
- ***République Démocratique du Congo « Document Stratégique pour la Réduction de la pauvreté (2006) », p. 120.
- ***République Démocratique du Congo, « Rapport de validation ITIE, septembre 2010 », p. 112.
- Ross M. (2004), "What Do We Know About Natural Resources and Civil War," *Journal of Peace Research*, vol. 41, no. 3, pp. 337–356.
- Rosser A. (2006), "The Political Economy of the Resource Curse : A Literature Survey", *IDS Working Paper* 268, Brighton, Institute of Development Studies.

- Sachs J. et Warner A. (1997), "Source of slow growth in African economies", *Journal of African economies*, vol. 6(3), pp. 335-76.
- Sachs J. and Warner A. (2001), "The curse of natural resources", *European Economic Review*, 45, 827-838.
- Sala-I-Martin X. and Subramanian A. (2003), "Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria", *Working Paper* 9804, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.
- Sami L., Belarbi Y. et Souam S. (2010), "Effets des Ressources Naturelles et des Institutions dans un régime de croissance multiple », Classification JEL: B22, C12, C23, C52.
- Savvides A. (1995), «Economic Growth in Africa», *World Development*, vol. 23, pp. 449-458.
- Shah Amita (2003), "Poverty and Natural Resources: Understanding the Dynamics in Context of Dry Land Regions in Western India Gujarat Institute of Development Research", *Ahmedabad*, p. 28.
- Sokoloff K.L. and Engerman S.L. (2000), "History Lessons Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World", *Journal of Economic Perspectives*, Volume 14, Number 3, pp. 217-232.
- Stjins J. (2005), "Natural Resource Abundance and Economic Growth", Revisited, *Resources Policy*, 30, 107-130.
- Tornell A. et Lane P. (1999), "The Voracity Effect", *American Economic Review*, 89, 22-46.
- Tollens Eric (2004), « Les défis: sécurité alimentaire et cultures de rente pour l'exportation - principales orientations et avantages comparatifs de l'agriculture en R.D.Congo », ce document peut être téléchargé à partir du lien suivant: <http://www.agr.kuleuven.ac.be/aee/clo/wp/tollens2004a.pdf>.
- Torvik R. (2010), « La politique économique de la réforme dans les pays riches ressource naturelles », Document préparé pour le séminaire de l'Institut du FMI et de la Banque d'Algérie intitulé « Ressource naturelles, finances et développement », à Alger les 4 et 5 novembre.
- Tsasa Vangu (2012), « Civil Wars and Economic Growth in DRC », *MPRA*, p. 15.
- Umpula E. et Amisi J.C. (2002), « Transparence des revenus miniers en RDC : cas de la province du Katanga », p. 41.
- Van der Ploeg R. (2010), "Natural resources: curse or blessing," *Journal of Economic Literature*, 49(2), pp. 366-420.
- ***World Bank (2000), "World Development Indicators", Washington DC, data file.
- ***World Bank (2008), "World Development Report", Washington D.C.
- www.africaneconomieoutlook.org, République Démocratique du Congo, décembre 2012.

Liste des abréviations

AFDL	Alliance des Forces Congolaises pour la Démocratie et la Libérité
BAD	Banque Africaine de Développement
BCC	Banque Centrale du Congo
BM	Banque Mondiale
CEEAC	Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale
CEPGL	Communauté Economique des pays de Grands Lacs
CNDP	Congrès National pour la Défense du Peuple
CPIA	Country Policy and Institutional Assessment
DMC (2SLS)	Doubles Moindres Carrés
DSCRP	Document Stratégique de Croissance et de la Réduction de la Pauvreté
FMI	Fond Monétaire Internationale
GECAMINES	Générale des Carrières des mines
ICRG	Indice International Country Risk Guide

IDE	Investissements Directs Etrangers
IDH	Indicateur de Développement Humain
ITIE	Initiative pour la Transparence des Industries Extractives
M23	Mouvement du 23 mars
MCO	Moindre Carré Ordinaire
MIBA	Minière de Bakwanga
MPR	Mouvement Populaire de la Révolution
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique
OKIMO	Office des Mines d'or de Kilo- Moto
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OMD	Objectifs du Millénaire pour le Développement
PIB	Produit Interieur Brut
PIR	Programme Intérimaire Renforcé
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PMURR	Programme Multisectoriel d'Urgence de Reconstruction et Réhabilitation
PNB	Produit National Brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
RCA	République Centrafricaine

Profil de l'entrepreneur et performance post création des PME au Cameroun

André Dumas TSAMBOU, Ludwiche 1^{er} NDOKANG ESONE

Université de Yaoundé II-Soa, Cameroun

tsamboudumas@yahoo.fr

Résumé

Les petites et moyennes entreprises (PME) en majorité individuelle au Cameroun, constituent la quasi totalité du tissu économique et sont une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité. Leurs entrepreneurs étant des agents économiques qui possède un esprit d'entreprise et qui prennent des risques (en particulier financier), s'engagent dans la création de l'entreprise en s'appuyant non seulement sur ses qualités intrinsèques mais aussi sur un ensemble d'informations de l'environnement des affaires. Ainsi, l'objectif de cet article est d'évaluer l'impact du profil entrepreneurial sur la performance post créative des PME. Il s'appuie pour cela sur l'enquête « le Recensement Général des entreprises au Cameroun » réalisées auprès 93 969 entreprises et établissements en activité par l'Institut National de la Statistique (INS). Sur cet échantillon, l'étude utilise un modèle de régression multiple appliquée sur une fonction de production standard de type Cobb Douglas pour évaluer les effets directs du profil de l'entrepreneur sur la performance post créative des PME. L'analyse statistique des données révèle que les hommes (60%) sont plus entreprenants que les femmes, majoritairement de moins de 50 ans (80%). L'analyse économétrique a montré que les caractéristiques de l'entrepreneur telles que le sexe, l'âge, la formation, le niveau d'étude, le pays d'origine, le capital social de l'entrepreneur influencent significativement la performance des PME. Cependant, les relations sociales de l'entrepreneur facilitent l'action économique et permettent aux entrepreneurs d'élargir leur champ d'action, d'économiser leurs moyens et d'accéder à des ressources et opportunités exclusives. À travers ces relations, viennent les opportunités pour transformer les ressources humaines et financières en profit. Le niveau d'étude étant le moteur de la logique entrepreneuriale persistante, entretient l'entrepreneur dans une dynamique de changement créatrice. La formation professionnelle reçue par les entrepreneurs camerounais détermine les opportunités de carrière, le parcours de l'entrepreneur, la création de valeur de l'entreprise et des rentes managériales.

Mots-clés

entrepreneur, PME, performance, profil de l'entrepreneur.

Abstract

Small and medium enterprises (SMEs) in single majority in Cameroon constitute almost entire economic fabric and vital source of economic growth, dynamism and flexibility. Their contractors as economic agents who have an entrepreneurial spirit and take risks (particularly financial), engage in creation of company rely only its intrinsic qualities but, also information from the business environment. Thus, objective of this study was evaluating impact of entrepreneurial profile on post creative performance of SMEs. It relies for this investigation "the General Census companies in Cameroon" conducted with 93,969 companies and establishments in operation by National Institute of Statistics (INS). On this sample, the study uses multiple regression model applied standard Cobb Douglas type assess the direct effects of contractor's profile on post creative performance of SMEs. Statistical analysis of data reveals that men (60%) are more entrepreneurial than women, mostly under

50 years old (80%). Econometric analysis showed that contractor's characteristics such as gender, age, education, level of education, country of origin, the share capital of contractor significantly influence the SMEs performance. For this, social relations of contractor facilitate economic action and allow entrepreneurs to expand their scope, to save their resources and access exclusive resources and opportunities. Through these relationships are opportunities to transform the human and financial resources into profit. The level of education is the engine of the persistent entrepreneurial logic; the contractor maintains dynamic of creative change. Vocational training received by Cameroonian entrepreneurs determines the career opportunities, the course of entrepreneur, corporate value creation and managerial rents.

Key words

entrepreneur, SME, performance, contractor's profile.

Classification JEL

L 26, M 13, L 25, L 29.

1. Introduction

Les petites et moyennes entreprises (PME)¹ forment l'armature de toutes les économies et sont une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité aussi bien dans les pays industrialisés que dans les économies émergentes et en développement. Considérées comme des cellules substantielles de l'économie de marché, les PME ont en effet joué un rôle important autant dans l'innovation, la création d'emplois et le développement des pays industrialisés au cours du XX^{eme} siècle (Quiles, 1997). Dans les pays en développement, et principalement en Afrique Subsaharienne (ASS), les PME constituent la forme dominante d'organisation de l'entreprise et représentent entre 95 % et 99 % selon le pays environ 99% au Cameroun avec une forte représentation (89%) d'entreprises individuelles (INS, 2009), 93% au Maroc, plus de 90% en RDC, et 95% de l'activité manufacturière au Nigeria (OCDE, 2006). Malgré ce poids, la contribution des PME au PIB est estimée à moins de 20% dans la plupart des pays africains, alors qu'elle peut atteindre jusqu'à 60 et 70 % dans les pays de l'OCDE (Admassu, 2009). De plus, les PME qui opèrent dans les pays de l'ASS emploient en moyenne moins de 30 % de la main-d'œuvre dans le secteur manufacturier alors que cette proportion est de 74,4 % dans les pays asiatiques, de 62,1 % dans les pays de l'Amérique latine et Caraïbes et de 73,1 % dans les pays de l'OCDE (Ondel'ansek, 2010). Au Cameroun, les PME n'emploient que 19% de la population active et leur contribution au PIB est estimée à moins de 20% (INS, 2009).

Au vu de ce contraste, les différents éléments qui contribuent à l'évolution des PME tel que l'amélioration de la condition financière par la création d'une banque des PME, l'amélioration de l'environnement des affaires, cela ne suffit pas pour booster la croissance, le développement et la pérennité de ces entreprises. Ceci s'explique par l'environnement entrepreneurial caractérisé : des ruptures technologiques ; des changements profonds dans les mœurs des consommateurs sur les coûts et la qualité des produits ou des services offerts ; des

¹ Au Cameroun, suivant les dispositions de la loi n° 2010/001 du 13 avril 2010 portant promotion des PME, l'ensemble des entités économiques regroupées sous les termes PME regroupe toutes les entreprises qui emploient au plus 10 personnes et dont le chiffre d'affaire n'excède pas un milliards de FCFA.

crises économiques nationales et mondiales, des transformations brutales dans les économies nationales. Dans un tel environnement turbulent¹ caractérisé par la complexité, l'incertitude et le dynamisme, le taux de mortalité de ces entreprises (une sur 2 ne passe pas le cap des 5 ans) en phase de démarrage et de croissance est encore importante. L'un des principaux facteurs à l'origine de la faillite ou du décès des PME africaines naissantes (Capiez et Hernandez, 1998), est le manque de compétences des entrepreneurs et /ou des dirigeants qui tient à la difficulté de pénétrer des marchés nouveaux (Kamdem, 2011). Pour cela, on pourrait réellement invoquer le profil de l'entrepreneur comme un facteur qui entre en compte dans la réussite, le développement et la pérennité de l'entreprise. Vu l'importance du rôle de l'entrepreneur dans le fonctionnement des PME (forte représentation d'entreprises individuelles à 89%), la majeure partie des travaux souligne l'impact déterminant de l'entrepreneur sur la performance de son entreprise (INS, 2009). Cet effet s'explique par rapport à certaines caractéristiques démographiques, psychologiques et comportementales de l'entrepreneur ainsi que par rapport à ses habiletés de direction et son savoir-faire technique. L'étude de Lorrain et al. (2002) sur le comportement de l'entrepreneur conclut que les entrepreneurs qui réussissent le mieux sont ceux qui sont les plus âgés, les plus expérimentés, les plus motivés ou les plus compétents. De même, Aldrich et Davis (2000) dans leur étude sur l'avantage organisationnel du capital social, concluent que le capital social, l'environnement social et relationnel de l'entreprise ainsi qu'aux activités de réseautage de l'entrepreneur influencent significativement la performance de leurs entreprises.

De plus, des études montrent que l'acquisition voir le développement des habiletés, des connaissances ou des compétences de l'entrepreneur pendant les premières années d'existence de l'entreprise (Gartner et al., 1999) au travers de diverses formes d'apprentissage (Chabaud et al., 2010) ont une influence sur la croissance de l'entreprise. Morris (1998) conclue sur ses études en entrepreneuriat qu'une bonne partie des PME demeurent petites et non performante après plusieurs années d'opération par manque d'expérience de la part de l'entrepreneur. Ainsi, le profil de entrepreneur² est au centre de la performance des PME et constitue dès lors un enjeu de gestion dans une perspective de plus en plus affirmée de fertilisation croisée des recherches en entrepreneuriat et gestion des ressources humaines (Chabaud et al., 2008). L'entrepreneuriat étant un processus dynamique de création et du développement d'une organisation par lequel le créateur mobilise ou combine des ressources (humaines, informationnelles, matérielles, financières, ...) pour concrétiser l'opportunité en un projet structuré, l'entrepreneur serait à la fois acteur de la création de richesse dont il détermine les modalités et l'objet de la création de valeur. En s'appuyant sur les différents paradigmes de l'entrepreneuriat (innovation, création d'organisation, l'émergence organisationnelle, création de valeur) l'entrepreneur serait l'initiateur de la performance ; c'est-à-dire un agent économique moteur du progrès technique qui organise, planifie la production, et en supporte tous les risques (Schumpeter, 1935).

¹ Une turbulence environnementale se définit comme un changement rapide, imprévisible et significatif, nécessitant le développement de nouveaux modèles de réponse. Elle se caractérise par quatre principes tels que : La signification du changement, la rapidité du changement, l'imprévisibilité du changement et le renouvellement du type de changement (Gueguen, 1997).

² Le profil entrepreneurial représente l'ensemble de facteurs permettant aux entrepreneurs de prendre conscience de ce qu'est l'esprit d'entreprendre et comment ses différentes caractéristiques sont en fait des caractéristiques pouvant l'aider à réaliser ses rêves et à réussir le développement des opportunités saisissent.

L’analyse de Schumpeter met en exergue la place de l’entrepreneur dans la concrétisation du processus de création, de croissance et du développement d’entreprise. Cette place est d’autant plus incontournable dans le cas des PME, que l’entrepreneur et/ou le dirigeant propriétaire est la figure héroïque de ces types d’entreprises (Capiez et Hernandez, 1998 ; Julien et Marchesnay, 1988). En outre, le processus de création d’un nouveau système social camerounais au travers de la création d’entreprise en 72 heures met un accent non seulement sur le rôle des organismes de soutien et des structures d’accompagnement des entrepreneurs, mais aussi tient compte du profil des porteurs du projet ou des entrepreneurs dans « le ficelage » de leurs opportunités saisissent. Ce processus dans la politique camerounaise étant à l’origine de la création d’emplois et de richesses (Julien, 2000), les choix et les activités réalisées au début et durant le développement de l’entreprise, tout comme les systèmes de soutien et d’accompagnement, des caractéristiques de l’entrepreneur et les facteurs environnementaux (Chrisman et McMullan ,2000), sont déterminants pour assurer la pérennité des entreprises. En reconnaissant à la suite de Cooper que le processus de création et de développement des PME implique non seulement les caractéristiques de l’entrepreneur ou du dirigeant propriétaire, mais également un grand nombre de caractéristiques de l’organisme incubateur et de l’environnement socioéconomique de l’entrepreneur, le présent texte répond à la question suivante : Quel est l’impact du profil de l’entrepreneur et/ou du dirigeant propriétaire sur la performance des PME au Cameroun ?

Au vu de la rareté de publications sur l’impact de ces caractéristiques et qualités individuelles de l’entrepreneur ou du dirigeant propriétaire sur la performance des PME au Cameroun, le présent article tente de combler ce gap en se fixant pour objectif d’évaluer les retombées du profil de l’entrepreneur ainsi que leurs effets sur la performance des PME. De manière plus spécifique, il s’agit d’examiner l’importance qu’accordent les PME au profil de leur entrepreneur ou dirigeant propriétaires pour faire face à la concurrence afin d’assurer leur pérennité et de garantir leur performance ; Évaluer et analyser les effets du profil entrepreneurial sur la performance des PME ; Offrir des recommandations de politiques publiques pouvant créer un cadre favorable à l’entrepreneuriat au Cameroun. Le reste de ce document est organisé ainsi qu’il suit. La section 2 procède à la recension des écrits relatifs aux fondements théoriques de l’entrepreneuriat et aux caractéristiques de l’entrepreneur qui influencent la création et le développement des PME. La section 3 présente la méthodologie et les données utilisées dans le cadre de ce travail. Les résultats sont discutés dans la section 4 et la dernière section conclue.

2. Revue de la littérature

S’opposant à la théorie néoclassique (rationalité parfaite, maximisation du profit, croissance équilibrée), les partisans de la théorie évolutionniste de la firme (Nelson et Winter, 1982 ; Simon, 1955) s’appuient sur certains concepts (les routines, les régimes technologiques, les paradigmes, les trajectoires technologiques) pour expliquer l’évolution de la firme par le biais d’un capitalisme cognitif (compétences et connaissances). En mettant l’accent sur la rationalité (limitée, adaptative et créatrice), la non maximisation des profits et l’appréhension des problèmes économiques (équilibre ponctué, multiples et non atteint), ces derniers définissent l’entrepreneur comme le porteur d’un savoir, qu’il restitue à la collectivité par l’acte de création de valeur ou la création d’une entreprise. Cette capacité « hors du commun » fait de lui un personnage controversé de l’histoire économique, qui juge et prend des risques

dans un environnement économique incertain. Sa faculté à entreprendre, à réaliser de nouvelles combinaisons de moyens de production et à stimuler le développement des firmes, le rend moteur de l'évolution économique. Cette revue tourne au tour : des fondements théoriques de l'entrepreneur, des caractéristiques et compétences de l'entrepreneur sur la performance des PME.

2.1. Foncements théorique de l'entrepreneur

De Cantillon fondateur de la théorie de l'entrepreneur à Schumpeter, L'entrepreneur se résume à l'agent économique qui prend des décisions stratégiques guidé dans ses actions par un grand besoin d'autonomie et organise les ressources nécessaires pour prendre le leadership d'une entreprise, répondant ainsi aux demandes d'un marché. Ce dernier se caractérise par sa capacité de jugement et sa prise de risque dans un environnement incertain. L'existence d'une diversité de définition renvoi à une typologie d'entrepreneur donc le survol de la théorie économique nous donne l'évolution de la place qu'il occupe dans la société. Dans cette perspective, de nombreux auteurs se sont attachés à discerner les caractéristiques des entrepreneurs et la problématique de définition d'un profil d'entrepreneur a été l'un des principaux axes de recherche de l'entrepreneuriat.

Dès 1967, Smith différencie les entrepreneurs artisans des entrepreneurs opportunistes, tandis que Collins et Moore (1970) distinguent les entrepreneurs administratifs des entrepreneurs indépendants. Ces travaux fondateurs sont enrichis par Laufer (1975) qui établi une typologie d'entrepreneurs au sein de laquelle quatre catégories sont relevées : le manager, l'entrepreneur orienté vers la croissance, l'entrepreneur orienté vers l'efficacité et l'artisan. A la suite de ce dernier, Miles et al. (1978) se focalisant sur les comportements stratégiques, met en évidence l'existence de quatre types d'entrepreneur : « les prospectors, les defenders, les analysers et les reactors ». De même, Lafuente et Salas (1989) établissent une typologie dans laquelle ils distinguent l'artisan, l'entrepreneur orienté vers le risque, l'entrepreneur orienté vers la famille et le manager. Miner (1997) a également distingué l'entrepreneur, le manager et l'entrepreneur à forte croissance, tandis que Filion (1997) effectuant une étude de ce que font les entrepreneurs, a différencié les opérateurs des visionnaires.

En se fondant sur le classement hiérarchique des aspirations de l'entrepreneur à l'égard de son entreprise, Julien et Marchesnay (1988) distinguent les entrepreneurs « PIC » qui ont, dans l'ordre des aspirations à la pérennité, à l'indépendance et à la croissance, des entrepreneurs « CAP » qui ont, dans l'ordre des aspirations à la croissance, à l'autonomie et à la pérennité. Plus récemment, Vega et Kidwell (2007) ont proposé une typologie d'entrepreneurs qui s'appuie simultanément sur la conduite entrepreneuriale et sur les bénéfices attendus de l'expérience entrepreneuriale. Ils ont alors identifié les incubateurs et les bienfaiteurs d'un côté et les entreprenants et intéressés de l'autre.

Enfin, Jaouen (2008) définit une typologie dans laquelle elle distingue les entrepreneurs carriéristes, hédonistes, paternalistes et alimentaires. Ces multiples points de vue montrent qu'il existe plusieurs types d'entrepreneurs qui diffèrent souvent en fonction du profil et de la manière dont on définit l'entrepreneur lui-même.

Tableau 1 : Les typologies d'entrepreneurs

Auteurs	Nombres	Typologies
Smith, 1967	2	Entrepreneur artisan et entrepreneur opportuniste
Collins et Moore, 1970	2	Entrepreneur administratif et entrepreneur indépendant
Laufer, 1975	4	Manager, entrepreneur orienté vers la croissance, entrepreneur orienté vers l'efficacité et artisan
Miles et al., 1978	4	Prospector, defender, analyser, reactor
Lafuente et Salas, 1989	4	Artisan, orienté vers le risque, orienté vers la famille, managérial
Miner, 1997	4	Personal achiever, real manager, expert idea generator, super sales person
Filion, 1997	2	Opérateur, visionnaire
Julien et Marchesnay, 1988	2	PIC et CAP
Vega et Kidwell, 2007	4	Incubateur, entreprenant, bienfaiteur, intéressé
Jaouen, 2008	4	Carriériste, hédoniste, paternaliste, alimentaire

Source : Frank et al., 2010.

La multiplicité des résultats obtenus sur les typologies d'entrepreneur conduit les chercheurs à faire ressortir des attributs qui caractérisent les entrepreneurs. Bien que les auteurs ne soient pas unanimes à ces descriptions, ils identifient des caractéristiques qu'on retrouve chez les entrepreneurs ; mais il n'existe aucun consensus sur le sujet. Toulouse (1979) regroupe ces caractéristiques de l'entrepreneur en trois grands axes : l'aspect idéologique ou social qui caractérise l'entrepreneur (le désire d'être son propre patron), l'aspect psychologique qui détermine l'attitude de l'entrepreneur face aux risques, l'aspect créatif et innovateur. Dans cette même lancée, Arocena et al. (1983) dans leurs modèles entrepreneurial, regroupent en trois pôles (professionnel, relationnel et personnel) les différents facteurs qui amèneront à la création d'une entreprise. S'opposant à ces derniers, Pleitner (1986) en ajoute l'événement déclencheur (Insatisfaction au travail) au modèle de Shapiro (1975) constitué de quatre caractéristiques : le déplacement ou la discontinuité, la disposition à l'action, la crédibilité de l'action et la disponibilité des ressources. Pour contrecarrer ce manque de consensus, Hornaday (1982)¹ a fait ressortir les caractéristiques les plus fréquemment attribuées aux entrepreneurs à partir de six sources : celles de Pickle (1964), Hornaday et Bunker (1970), l'Indian Institute of Management, l'Est-West Center Technology and Development Institute et l'Institute for New Enterprise Development. Le modèle de Cooper (1979) adapté par Lacasse (1990) regroupe ces facteurs en trois catégories : l'entrepreneur et ses nombreux aspects de formation, ses motivations, sa façon de voir, ses compétences et ses connaissances ; l'organisation établie au sein de laquelle l'entrepreneur a travaillé dans le passé (l'organisme incubateur) et dont les caractéristiques auront un impact sur la nature et le choix de

¹ Les caractéristiques de l'entrepreneur selon Hornaday (1982) sont : Confiance en soi, Persévérance, détermination, Énergie, Talent, Habiléité à prendre des risques calculés, Besoin de réalisation, Créativité, Initiative, Flexibilité, Responsabilité face au défi, Indépendance, Prévoyance, Dynamisme, leadership, Polyvalence, connaissance du produit, du marché, de l'équipement, de la technologie, Habiléité à bien s'entendre avec les gens, Adaptation aux suggestions et aux critiques, Orientation vers le profit, Acuité, Optimisme.

l'emplacement des nouvelles entreprises ; les facteurs environnementaux dont beaucoup d'entre eux sont régionaux et créent un climat plus ou moins favorable à l'action entrepreneuriale.

Dans les développements les plus récents, les recherches tentent de plus en plus d'établir des compétences liées au profil de l'entrepreneurs relatives à un secteur déterminé. C'est ainsi que Filion (1997) effectuant une recherche qualitative dont le but était de dégager un modèle d'activités d'entrepreneurs, fait ressortir douze¹ éléments émergents qui caractérisent les entrepreneurs interrogés.

S'il est désormais admis que la figure de l'entrepreneur symbolise la petite entreprise (Julien et Marchesnay, 1988), il apparaît intéressant d'identifier les principales caractéristiques de l'entrepreneur qui conditionnent la concrétisation du processus de création d'entreprise, de son développement et de sa performance (Davidsson et Honig, 2003 ; Borges et al., 2005).

2.2. Les caractéristiques de l'entrepreneur et performance des PME

La performance des entreprises est au cœur des préoccupations de plusieurs chercheurs (Filion (1997), Cooper (1993). Selon ces auteurs, ce phénomène dans le cas des PME s'explique par les facteurs relatifs à la stratégie de l'entreprise, aux caractéristiques du secteur d'activité ou à celles de l'entreprise. Néanmoins, vu l'importance du rôle de l'entrepreneur dans le fonctionnement de ce type d'entreprises, la majeure partie des travaux souligne l'impact déterminant de l'entrepreneur sur la performance de son entreprise. La majorité des PME au Cameroun étant les entreprises Individuelles (Alizadeh, 2000), leur performance s'explique par rapport à certaines caractéristiques démographiques, psychologiques et comportementales de l'entrepreneur ainsi que par rapport à ses habiletés de direction, son savoir-faire technique. Ces caractéristiques et le profil des entrepreneurs (expérience, niveau d'éducation, âge, sexe, motivation,...) sont utilisées pour expliquer le succès ou l'échec de l'entreprise nouvellement créées. Lorrain et al., 2002 étudiant la compétence des entrepreneurs des PME, concluent que les entrepreneurs qui réussissent le mieux sont ceux qui sont les plus âgés, les plus expérimentés, les plus motivés ou les plus compétents. Cooper (1982) étudiant les forces et faiblesses des créateurs sur ceux des entreprises créées, conclue que l'expérience appropriée en création d'entreprise ou en gestion est une condition préalable claire pour le succès de l'entrepreneur et contribue dans une manière ou d'une autre à la performance de son entreprise créée. Alors que Van Beest et al., (1997) infirment cette affirmation en stipulent que l'expérience professionnelle antérieure n'a aucune influence sur le succès ou la performance de l'entreprise nouvellement créée. Dans le même ordre idée, Smallbone (1990) met une attention considérable à l'influence du manque des qualifications les plus appropriées des entrepreneurs sur la pérennité ou la cessation des leurs entreprises nouvellement créée.

En outre, s'appuyant sur la théorie du capital humain qui considère que la connaissance augmente la capacité des individus et contribue à la gestion des activités (Becker 1964), certains auteurs établissent des relations entre l'éducation, l'entrepreneuriat et le succès de

¹ Les éléments émergents de l'esprit d'entreprise selon Filion (1991) sont : valeur et culture entrepreneuriales, expérience du monde des affaires, différenciation, intuition engagement travailleur assidu, rêveur réaliste (visionnaire), leader réseauteur modéré, système de relations original avec les employés, contrôle des comportements et mode d'apprentissage particulier.

l'activité économique ou la création de valeur (Davidsson, 1995). De ce fait, les auteurs considèrent que l'éducation (formelle ou informelle), les diverses expériences des individus sont des facteurs favorisant l'activité entrepreneuriale. Ils suggèrent par-là, l'influence du capital humain sur la performance post création des entreprises. Marvel et al. (2007) étudiant l'expérience, l'éducation et les connaissances originales en matière de technologie des entrepreneurs high-tech, concluent que le capital humain des « entrepreneurs technologiques » leur confère des avantages uniques. Du même point de vu, Wright et al. (2007) montrent l'influence positive des caractéristiques du capital humain sur la réussite de l'entrepreneuriat technologique et sur la performance post créative de son entreprise. Hambrick (2007) effectuant une étude sur la croissance des PME en démarrage, s'appui sur la théorie des échelons supérieurs¹ et conclue que la performance des entreprises dépend des caractéristiques des dirigeants, notamment de leur formation et de leur expérience. Dans le même ordre d'idée, Schatt et Allemand (2010) ont analysé à cet effet, l'impact de la formation de l'entrepreneur en tenant compte simultanément de son expérience, ainsi que de la structure de propriété qui détermine à la fois les incitations de l'entrepreneur et ses contraintes en matière de prise de décision. Ils concluent que la formation reflétant la base cognitive du dirigeant, agit au même titre que d'autres idiosyncrasies sur sa perception et son interprétation des situations auxquelles il est confronté. De même, Castanias et Helfat (2001) s'intéressant à la formation comme élément du capital humain managérial, précisent que cet indicateur est source de création de valeur et de rentes managériales de l'entreprise. C'est-à-dire que la formation des grandes écoles, suivie par certains dirigeants camerounais devrait être synonyme de performance supérieure pour les entreprises qu'ils dirigent.

Suite à des critiques adressées aux caractéristiques individualistes, de nombreux auteurs se sont intéressés à l'environnement social et relationnel de l'entreprise ainsi qu'aux activités de réseautage de l'entrepreneur (Aldrich et al., 1987 ; Aldrich et Dubini, 1991). Pour Mizruchi (1996), l'influence du profil des entrepreneurs sur la performance peut aussi s'expliquer par l'appartenance à des réseaux. C'est-à-dire que les relations sociales et les contacts personnels que les entrepreneurs développent tout au long de leur vie sont d'une grande utilité car ils permettent d'accéder à des avantages et des bénéfices variés. Lin et Dumin (1986) à travers leur étude sur l'accès aux occupations sociales, concluent que les contacts découlant des réseaux sociaux des entrepreneurs servent à améliorer la performance de leur business. Les relations qui découlent de ces derniers, constituent une ressource précieuse pour la conduite des affaires car elles facilitent l'action économique et permettent aux entrepreneurs d'élargir leur champ d'action, d'économiser leurs moyens et d'accéder à des ressources et opportunités exclusives. Ces réseaux permettent à l'entrepreneur, selon Burt (1992) d'apporter trois catégories de ressources à son entreprise : les ressources financières (argent liquide, dépôts en banque, lignes de crédit), les ressources humaines (habiletés, charisme et intelligence, les compétences et l'éducation) et les ressources informationnelles (reconnaissance des opportunités). Neegaard et Madsen (2004) et Burt (2000) en transposant la corrélation positive qui existe entre le nombre de contacts d'un individu et son profit au champ de l'entrepreneuriat, ont révélé que les réseaux étendus ayant un nombre de contacts élevé sont assez importants pour le développement des projets entrepreneuriaux car ils leur permettent d'accéder aux ressources détenues par les autres acteurs du réseau. D'une façon similaire, avoir un réseau relationnel étendu pourrait favoriser la performance de l'entreprise (Baron,

¹ Hambrick D.C. et Mason P. (1984), "Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers", *Academy of Management Review*, 9, 193-206.

2007). En effet, les entrepreneurs qui auraient des contacts plus nombreux devraient avoir moins de difficultés pour trouver, sélectionner et fidéliser leurs différents partenaires (clients, fournisseurs, distributeurs...) ainsi que pour réduire leur dépendance à leur égard. De même, entretenir des liens sociaux plus nombreux permettrait aux entrepreneurs de mieux écouler leurs produits et de réduire certains coûts notamment ceux relatifs à la recherche d'informations, à la prise de décision, aux honoraires des intermédiaires, aux activités de négociation (Plochiniczak, 2001). Certes de nombreux travaux mettent en évidence l'importance du capital social de l'entrepreneur sur la performance de leurs entreprises (Batjargal, 2001), ces travaux souffrent de quelques limites qui sont relatives, notamment, à la façon de mesurer le capital social. Par ailleurs, les rares travaux qui ont été effectués au Cameroun sur ce sujet ne semblent pas être assez approfondis.

Concernant les éléments déclencheurs de l'entrepreneuriat, la motivation dynamique des conduites humaines est incontournable dans la vie des PME quels que soient leur taille et leur secteur d'activité. C'est d'autant plus vrai que la théorie des organisations, puis la gestion des ressources humaines, ont beaucoup valorisé le lien entre motivation et efficacité opérationnelle des individus au travail. Suivant ces théories, la motivation des entrepreneurs ou dirigeants est indéniablement un facteur fondamental de la réussite de l'entreprise et présente par-là une influence sur la performance de la firme. Delmar et Wiklund (2003) mettant en relief la relation entre motivation et performance de l'entreprise, montrent que l'ambition des entrepreneurs joue un rôle important dans la croissance et le développement de l'entreprise. De même Donckels et al. (1987) arrivent à une conclusion particulièrement intéressante parce qu'elle prouve que certaines attitudes adoptées par l'entrepreneur à la création peuvent être un obstacle ou un avantage dans le développement postérieur de son entreprise. Devenue un atout décisif de la pérennité de l'entreprise moderne, la motivation doit être une préoccupation importante des entrepreneurs avertis car elle conditionne incontestablement la performance de l'entreprise. Sans cette dernière, toute stratégie engagée par le chef d'entreprise échoue car ce processus nécessite à la fois l'utilisation des moyens financiers et des outils psychologiques pour atteindre cette performance et conduire à la réussite

2.3. Compétences de l'entrepreneur et performance des PME

Compte tenu de la complexité des activités (tâches) de l'entrepreneur qui doit à la fois piloter les activités entrepreneuriales et assurer le management de l'entreprise, leur réalisation nécessite, d'après Bird (1989), une multitude de compétences. C'est ainsi que dans les années 90, certains auteurs ont identifié des compétences entrepreneuriales telles la capacité à élaborer une vision d'affaires (Hambrick et Crozier, 1985), la capacité à identifier des opportunités d'affaires (Vesper, 1989) ou l'habileté à mobiliser les réseaux sociaux (Aldrich et al., 1987). Progressivement, d'autres auteurs vont proposer une typologie plus ou moins complète des compétences liées aux profils des entrepreneurs (cf. Tableau 2).

Il ressort de cette synthèse des compétences liées aux profils des entrepreneurs plusieurs catégories de compétences. Cette diversité pourrait s'expliquer par le fait que les auteurs n'ont pas toujours tenu compte ou très peu des travaux antérieurs. En effet, le contenu des compétences (leur caractérisation et le nombre de variables retenues) varie considérablement d'un auteur à un autre. En outre, les catégories mises en exergue pourraient également s'expliquer par des situations contextuelles différentes. Par exemple les travaux de Chandler

et Jansen (1992) ainsi que ceux de Lorrain et al. (1998) ont été réalisés dans des contextes anglophones ; alors que pour Loué et Baronet (2011) ou encore Charles Pauvers et al. (2004) le cadre d'études empiriques est francophone.

Tableau 2 : Compétences liées au Profil de l'entrepreneur

Auteur	Compétences liées au profil de l'entrepreneur
Chandler et Jansen (1992)	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier et exploiter des opportunités • Travailler intensément, diriger des individus • Affirmer sa position dans un réseau d'affaires • Capacités techniques
Herron et Robinson (1993)	<ul style="list-style-type: none"> • Concevoir des produits/services • Evaluer les diverses fonctions de l'entreprise • Comprendre son secteur d'activité et ses tendances • Motiver son personnel • Créer des relations d'influence dans son réseau d'affaire • Planifier et administrer les activités de l'entreprise • Implanter des opportunités
Baum (1995)	<ul style="list-style-type: none"> • Capacité cognitive, capacité organisationnelle • Capacité décisionnelle, capacité technique • Identifier et planter des opportunités
Belley, Dussault et Lorrain (1998)	<ul style="list-style-type: none"> • Capacité à identifier des opportunités • Capacité à développer une vision stratégique • Capacité à gérer son réseau d'affaires, capacité à gérer son temps • Capacité à gérer ses opérations, capacité à gérer son personnel • Capacité à gérer les lois et règlements gouvernementaux • Capacité à gérer son travail
Charles-Pauvers, Schieb-Bienfait et urbain (2004)	<ul style="list-style-type: none"> • Faire valider un projet et le médiatiser • Formaliser la vision du projet • Capacité de leadership, capacité d'écoute, capacité de délégation • Capacité à construire une équipe
Boutillier (2005)	<ul style="list-style-type: none"> • Acquises par immersion dans la famille • Acquises par expérience, acquises par formation • Relations informelles (proches) • Relations formelles (Stakeholders : partenaires, collaborateurs, clients, fournisseurs, financiers)
Pettersen (2006)	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion stratégique et gestion générale de l'entreprise (visionner, innover, prendre des risques, traiter ses clients en partenaires) • Gestion opérationnelle (planifier, organiser le travail et les projets, diriger les personnes, contrôler, suivre, évaluer...) • Résolution de problèmes et prise de décision (jugement, analyse, sens pratique, décider, passer à l'action...) • Relations interpersonnelles et influence (être à l'écoute, savoir négocier...) • Gestion de soi (s'adapter, être fiable, intégrité, équité, efficacité)
Loué et Baronet (2011)	<ul style="list-style-type: none"> • Détection et exploitation d'opportunités, Compétences managériales et leadership • Gestion des ressources humaines, Gestion commerciale et marketing • Gestion financière, Gestion de soi et organisation • Marketing et gestion des activités • Intuition et vision

Source : Loué et Laviolette, 2007, p. 8.

Néanmoins, on constate quelques similitudes dans ces travaux : les différentes habiletés ou aptitudes identifiées peuvent s'intégrer dans les trois catégories de compétences de Chandler et Jansen (1992). En effet, les entrepreneurs (porteurs de projets) ont besoin de compétences entrepreneuriales pour transformer leur projet d'entreprendre en projet d'entreprise (Brechet, 1994) d'une part, et le projet d'entreprise en entreprise opérationnelle et performant (Gasse et al. 2004) d'autre part. Une fois les entreprises créées, les entrepreneurs qui assurent également la fonction managériale dans les PME (Torrès, 2003) doivent mobiliser les compétences managériales et technico-fonctionnelles pour gérer efficacement et rendre performantes leurs entreprises. Aussi, un regroupement par nature des tâches que doivent exécuter les entrepreneurs selon différents auteurs (voir tableau 1) nous conduit à prendre en compte les trois types de compétences de Chandler et Jansen (1992): les compétences entrepreneuriales, les compétences technique, et les compétences managériales. Nous admettons avec Belley et al. (1998) que les compétences entrepreneuriales sont indispensables dans le processus entrepreneurial qui aboutit à la performance post créative des entreprises. Les compétences techniques relèvent de la maîtrise du métier de l'entreprise tandis que les compétences managériales confèrent une maîtrise de la gestion de l'entreprise. Dans la présente étude, nous nous appuierons sur ces trois catégories de compétences liées au profil de l'entrepreneur ; et identifierons les liens possibles avec la performance en tant que conséquences du profil de l'entrepreneur. En considérant l'entrepreneur comme ceux qui ont créé leurs propres entreprises, nous nous appuyons sur le modèle entrepreneurial de cooper (1979) pour évaluer l'impact de ces caractéristiques et qualités individuelles de l'entrepreneur sur la performance de l'entreprise.

3. Méthodologie

En s'appuyant sur le modèle de Cooper (1979)¹ adapté par Lacasse (1990), qui s'avère être la meilleure orientation pour élaborer une démarche de recherche permettant d'étudier la réalité qui prévaut sur le territoire camerounais, l'étude évalue l'impact du profil de l'entrepreneur sur la performance des PME. Nous présentons dans cette section la source des données, la spécification du modèle, le choix des variables et les analyses statistiques.

3.1. Source des données

Les données utilisées pour les fins de la présente recherche proviennent du Recensement Général des Entreprises (RGE) réalisé en 2009 par l'Institut National de la Statistique (INS). Ce recensement a concerné 93 969 entreprises et établissements en activité au Cameroun. Cette enquête représente par 86,5% d'entreprises du secteur tertiaire, (13,1%) du secteur secondaire et seulement (0,4%) du secteur primaire. L'objectif principal du recensement est d'avoir une meilleure connaissance actuelle de la situation des entreprises et établissements en vue de mettre en place des stratégies permettant aux pouvoirs publics, aux opérateurs économiques et autres analystes de jouer leur rôle. Les informations contenues dans cette enquête sont relatives à l'entreprise (l'âge, le secteur d'activité, les effectifs, la valeur ajoutée), à son manager et ses employés (l'âge, le sexe, le niveau d'éducation, l'expérience

¹ Le modèle de Cooper permet de voir l'entrepreneur avec ses antécédents qui l'influencent, il cherche à décrire les caractéristiques de l'organisation pour laquelle l'entrepreneur a travaillé auparavant et il évalue les facteurs environnementaux.

professionnelle), à l'environnement des affaires (état de la corruption, débouchés et concurrence), à l'innovation technologique, à l'utilisation des TIC et au stock de production. Le RGE couvre tout le territoire national en ciblant toutes les unités économiques repérables sur le terrain. Nous nous intéressons uniquement aux entreprises exerçant leurs activités dans des locaux professionnels fixes et permanents. Certaines catégories d'entreprises, comme les taxis, les calls box, les activités en plein air sur les étalages, les marchands ambulants sont exclus de l'échantillon.

3.2. Spécification du modèle économétrique

Afin d'enrichir notre travail et apporter des éléments de réponses à notre problématique de base, une modélisation économétrique s'avère indispensable. Le profil de l'entrepreneur analysé dans ce travail sera consacré à la mesure du rendement de l'entrepreneur ou du dirigeant en termes de productivité. La relation retenue entre productivité et le profil de l'entrepreneur est une formulation de type Cobb-Douglas. La fonction de production standard (de Cobb-Douglas) s'exprime comme suit :

$$Y_i = A_i K_i^\alpha L_i^{(1-\alpha)} \quad \text{avec} \quad \alpha + 1 - \alpha = 1 \quad (1)$$

Dans cette expression, Y_i représente la production réelle, K_i l'approvisionnement en capital, L_i le nombre total de travail effectué, A_i est la productivité multifactorielle, α constitue la part de la production qui peut être attribuée à l'approvisionnement en capital, et $(1-\alpha)$ représente la part qui peut être attribuée à la main-d'œuvre.

La transformation logarithmique de cette Cobb-Douglas donne la relation linéaire suivante :

$$\ln Y_i = \ln A_i + \alpha \ln K_i + (1-\alpha) \ln L_i \quad (2)$$

En dérivant cette équation dans le temps, on obtient :

$$A'_i = \alpha (Y'_i - K'_i) + (1-\alpha) (Y'_i - L'_i) \quad (3)$$

Ce qui fait apparaître que le taux de croissance de la productivité totale (A'_i) des facteurs n'est pas expliquée par la contribution du capital et le travail.

La productivité A_i est donc inobservable. Ce travail fait l'hypothèse qu'elle dépend du profil de l'entrepreneur.

Une simple dérivée logarithmique de la fonction de production Cobb-Douglas à rendement d'échelle constant ($\alpha + (1-\alpha) = 1$) est

$$\frac{Y'}{Y} = \frac{A'}{A} + \alpha \frac{K'}{K} + (1-\alpha) \frac{L'}{L} \quad \text{C'est-à-dire} \quad \frac{A'}{A} = \frac{Y'}{Y} - \alpha \frac{K'}{K} - (1-\alpha) \frac{L'}{L} \quad (4)$$

Ce qui montre que le taux de croissance de la productivité est le taux de croissance de la production diminué du taux de croissance du capital et du travail pondérés par leurs parts respectives dans la valeur ajoutée (α) et $(1 - \alpha)$.

Dans cette étude, nous pouvons mesurer de la performance par la valeur ajoutée des PME, qui est définie comme la différence entre les ventes des marchandises ou les offres de services et les coûts des marchandises vendues ou des services offerts.

Nous pouvons exprimer la performance de la PME i par le logarithme de la valeur ajoutée.

$$\ln A_i = \alpha_0 + \beta X_i + \gamma Z_i + \tau C_i + \varepsilon_i \quad (5)$$

Avec X_i le vecteur des variables liées aux caractéristiques de l'entrepreneur, Z_i le vecteur des variables liées aux événements déclencheurs chez l'entrepreneur et C_i le vecteur des variables liées aux facteurs environnementaux de l'entreprise. ε_i est le terme d'erreur de mesure exprimé comme un choc sur la productivité de la PME i .

En combinant l'équation (2) et (5), on obtient une forme réduite du modèle où le logarithme de la production est expliqué par le logarithme du stock de capital dans la PME, le logarithme de l'emploi plus l'apport du profil de l'entrepreneur.

$$\ln Y_i = \alpha_0 + \alpha \ln K_i + (1-\alpha) \ln L_i + \beta X_i + \gamma Z_i + \tau C_i + \varepsilon_i \quad (6)$$

Cette équation (6) nous ramène à une régression linéaire multiple. Auquel nous appliquons une méthode des Moindre Carrés Ordinaires (MCO) qui consiste à minimiser la somme des carrés des erreurs.

3.3. Choix de variables

Le développement d'une culture entrepreneuriale au Cameroun relève autant de facteurs reliés aux entrepreneurs eux-mêmes, à leur famille, à leur motivation, à l'environnement des affaires, qu'à la localisation proprement dite de l'entreprise et de l'entrepreneur. Dans l'espoir que les facteurs expliquant le profil de l'entrepreneur ont un effet sur la création d'entreprises et du même coup, contribué à booster la performance des PME, nous allons décrire les variables relatives aux caractéristiques de l'entrepreneur, les variables relatives aux événements déclencheurs chez l'entrepreneur et les variables relatives aux facteurs environnementaux de l'entrepreneur.

Tableau 3 : Descriptions des variables

Variables	Descriptions
<i>Facteurs standards de production</i>	
CA	Chiffre d'affaire de l'année d'enquête en milliers de francs
VA	Valeur Ajouté de l'année d'enquête en milliers de francs
NL	Nombre totale de travailleurs
<i>Caractéristiques de l'entrepreneur</i>	
Âge	Âge de l'entrepreneur 1 = moins 30 ans, 2 = 30-39, 3 = 40-49, 4 = 50-59, 5 = plus 60
Sexe	1 = homme, 2 = femme
Education	Niveau d'étude de l'entrepreneur 1 = sons diplôme, 2 = CEP, 3 = BEPC, 4 = Probatoire, 5 = BACC, 6 = Licence, 7 = BTS, 8 = maîtrise, 9 = DEA/Master

Variables	Descriptions
Nationalité	Nationalité de l'entrepreneur 1=Cameroun, 2=CEMAC, 3=Afrique, 4=Europe, 5=Asie, 6=autres
Formation	Formation acquise par l'entrepreneur 0 = sans formation, 1 = professionnelle, 2=apprentissage, 3=continue
Variables déclencheur	
Région de l'entrepreneur	Région de l'entrepreneur 1 = Douala, 2 = Yaoundé, 3 = Adamaua, 4 = EST, 5 = extrême-Nord, 6 = Nord, 7 =Nord-ouest, 8 = Ouest, 9 = Sud, 10 = Sud-ouest
Variables liées à l'environnement de l'entrepreneur	
PART_CAPT	Participation au capital : 1 = Oui, 2 = Non
SA	Secteur d'activité de la PME 1 = secteur primaire, 2 = secteur secondaire, 3 = secteur tertiaire
TYP	Type de PME (1 = TPE, 2 = PE, 3 =ME)
Variables de contrôle	
Tatut_Jur	Forme juridique de la PME 1 = société individuelle, 2 = SARL, 3 = SA

3.4. Statistiques descriptives

Le tableau 4 ci-dessous présente les statistiques descriptives des variables utilisées dans les différentes analyses en fonction de la taille de l'entreprise. La classification retenue est celle de l'INS (2009) qui considère comme Très Petite Entreprise (TPE) les entreprises ayant moins de 5 employés et un chiffre d'affaire inférieur ou égal à 15 millions de F CFA ; Petite Entreprise (PE) les entreprises ayant un nombre d'employés compris entre six (6) et vingt (20) et un Chiffre d'Affaires compris entre quinze (15) et cent (100) Millions de F CFA ; Moyenne Entreprise (ME) les entreprises ayant un nombre d'employés compris entre vingt-un (21) et cent (100) et un Chiffre d'Affaires compris entre cent (100) Millions et un (1) Milliard de F CFA. Suivant cette définition, l'entrepreneur a un rôle particulier et indispensable dans l'évolution du système économique libéral. Il est très souvent à l'origine des innovations destruction créatrice (Shumpeter, 1987), il crée des entreprises, des emplois et participe au renouvellement et à la restructuration du tissu économique.

Ce tableau montre que, les hommes (59%) sont plus entreprenants que les femmes (29%) quelque soit le type d'entreprise. C'est-à-dire que le sexe prédispose le promoteur à créer ou non une entreprise. Ceci s'explique par le fait que les femmes passent plus de temps à réfléchir sur les problèmes familiaux et les tâches domestiques. Dominique Meda montre dans son ouvrage que 80% des tâches domestiques reposent sur les femmes qui y consacrent 33 heures par semaine, contre 16 heures 30 par semaine pour les hommes. Les camerounais de tous les âges créent des entreprises. Une approche par âge montre que 80% des entrepreneurs PME ont moins de 50 ans. Les plus jeunes sont désireux de devenir entrepreneurs mais ils ne possèdent généralement ni les capitaux, ni l'expérience nécessaire pour le faire. De plus, les plus âgés ont peut-être les capitaux et l'expérience requis, mais ils ont la famille à faire vivre et ils hésitent à laisser leur carrière pour devenir entrepreneur.

Près de 92% des entrepreneurs sont de nationalité camerounaise et ont au moins le CEP (70%). La nature de formation effectuée constitue un critère déterminant du profil des entrepreneurs camerounais. En effet, 19% sont sans formation, 52% n'ont reçu aucune formation adéquate devant les aider à exercer leur profession, mais plutôt un « apprentissage sur le tas ». Par contre 20% et 9% d'entre eux ont reçu respectivement une formation professionnelle diplômante et une formation continue. Ce derniers sont plus dynamiques dans les relations d'affaires et disposent du savoir et du savoir-faire nécessaires pour gérer leur entreprise d'une manière rationnelle et saine. Ils auront des opportunités d'affaires multiples, surtout avec la révolution numérique en cours et notamment le développement accru des Technologies de l'Information et de Communication (TIC). La nouvelle entreprise est basée sur les connaissances et la compétence de son fondateur et celles-ci dépendent souvent des compétences acquises par l'individu au sein de l'organisme incubateur, des expériences acquises sur l'apprentissage sur le tas.

Environ 79% des entrepreneurs incubés dans les pépinières d'entreprises individuelles (EI), contre 4% d'entreprises hébergées sous forme de société à responsabilité limitée (SARL) et 1% d'entrepreneurs qui ont crée des sociétés anonyme (SA). En fait, la forme juridique des entreprises est surtout réputée sous le statut de société de personnes et non de capitaux. La faible proportion des sociétés de capitaux en général et des sociétés anonymes en particulier s'explique par le fait que les sociétés anonymes exigent un capital social à l'ouverture d'au moins dix millions de francs CFA et le plus souvent l'existence d'un commissaire aux comptes inscrit dans l'ordre. Les autres formes de sociétés représentent à peine 15% de l'ensemble des entreprises camerounaise. L'analyse statistique montre qu'il existe une relation significative entre le sexe de l'entrepreneur et la performance de l'entreprise.

Tableau 4 : Statistiques descriptive des variables (%)

Variables		TPE (75,26)	PE (18,84)	ME (5,19)	Total
	Caractéristiques de l'entrepreneur				
Sexe	0 = femme	89.04	9.31	1.53	28.65
	1 = homme	81.31	13.73	4.15	59.16
Âge	1= moins30	89.78	8.92	1.26	19.39
	2= 30-39	87.62	10.32	1.87	29.86
	3 = 40-49	81.94	13.92	3.73	19.72
	4 = 50-59	76.70	16.43	5.89	8.53
	5 = plus 60	75.83	17.67	5.10	3.16
Niveau d'étude	1 = sans diplôme	56.19	33.15	9.43	29.67
	2 = CEP	90.95	8.14	0.84	25.22
	3 = BEPC	88.26	10.12	1.46	16.20
	4 = Probac	86.14	11.52	2.25	5.19
	5 = Bacc	80.39	15.98	3.32	10.21
	6 = BTS	74.48	16.76	7.95	2.5
	7= Licence	66.55	23.51	9.01	3.93
	8 = Maitrise	55.55	23.93	16.74	1.77
	9 = DEA/Master	43.78	33.39	18.32	3.32
Nationalité	1 = Cameroun	75.70	18.67	5.11	91.89
	2 = CEMAC	81.15	11.46	5.73	0.48
	3= autres Afrique	88.74	10.17	0.95	5.60
	4 = Europe	15.74	26.82	30.32	0.39

Variables		TPE (75,26)	PE (18,84)	ME (5,19)	Total
	5 = Asie	30.64	52.60	13.01	0.39
	6 = autres	12.52	59.71	19.87	1.25
Formation	0 = sans formation	34.76	48.76	14.59	18.94
	1 = formation Prof	74.03	17.63	7.05	19.71
	2 = Apprentissage	89.21	9.21	1.45	52.33
	3 = Formation continue	82.04	14.47	3.07	9.02
Variables liées aux événements déclencheurs chez l'entrepreneur					
Secteur d'activité	1=Agriculture	42.35	21.18	24.71	0.19
	2 = Elevage	59.71	7.91	11.51	0.16
	3 = Indus-alimentaire	50.65	17.99	22.16	0.79
	4 = Indus-non-alimentaire	86.65	6.64	5.30	12.44
	5 = Commerce	77.99	19.19	2.45	53.08
	6 = Transport	20.50	19.54	49.32	0.59
	7= Banque-assurance	72.24	19.84	7.60	30.59
	8= autres service	13.48	66.65	17.41	2.16
Forme Juridique	1 = EI	89.26	9.12	1.54	79.42
	2 = SARL	24.59	39.27	29.77	4.31
	3 = SA	11.11	19.95	37.62	0.85
	4 = autres	20.82	63.08	15.30	15.42
Région de l'entrepreneur	1 = Douala	67.92	22.77	7.97	37.08
	2 = Yaoundé	73.54	20.93	5.02	26.60
	3 = Adamaoua	91.49	5.50	2.69	2.95
	4 = EST	82.79	12.67	4.16	1.80
	5 = extrême-Nord	83.12	13.25	3.46	2.65
	6 = Nord	83.78	12.73	3.12	3.06
	7 = Nord-ouest	89.33	8.33	2.10	6.92
	8 = Ouest	77.59	19.61	2.57	9.04
	9 = Sud	89.70	7.53	2.60	2.58
	10 = Sud-ouest	82.64	15.72	1.53	7.32
Variable liées aux réseautages de la PME					
Capital social	0 = Non	76.28	19.63	3.97	42.87
	1 = Oui	73.90	17.78	6.81	57.13

Résultat

Les entrepreneurs agissent sur la base des interprétations personnelles qu'ils font des situations stratégiques auxquelles ils sont confrontés. Ces interprétations sont fonction des expériences, les schémas cognitifs, des valeurs et les biais comportementaux des dirigeants ou entrepreneur.

Les modèles expriment clairement une relation entre le profil de l'entrepreneur et la performance puisque l'hypothèse nulle de l'absence d'influence globale des variables indépendantes sur la dépendante est rejetée (application du test de Fisher : F test global). Même s'ils n'expliquent respectivement que 22%, 12% et 36% de la variation de la performance des TPE, PE et ME (R^2 ajusté), les variables explicatives sont statistiquement significatives dans la régression avec des p-valeurs inférieures à 0,01 ; à 0,05 et à 0,1.

Tableau 5 : Estimation du modèle

	Variables	TPE	PE	ME
	LOGVA	COEF.	COEF.	COEF.
Facteurs standards de production	logCPTL	.8274*** (.0134)	.26236*** (.0401)	.34374*** (.0741)
	logTRVL	.1922*** (.0170)	.30076*** (.0274)	.7425*** (.0444)
Sexe de l'entrepreneur	SEXЕ	-.050** (.0206)	-.04363 (.0548)	.25029 (.1614)
Ages de l'entrepreneur	moins30	-.05067 (.0464)	.05536 (.0907)	.25927 (.3394)
	AGE30_39	-.0246 (.0446)	-.08873 (.0821)	-.6403*** (.2016)
	AGE40_49	.03395 (.0456)	-.03324 (.0801)	-.4498*** (.1623)
	AGE50_59	.02525 (.0501)	.07001 (.0872)	-.4316*** (.16467)
	PLUS60	-.05545 (.0616)	-.04262 (.1127)	-.4682** (.2377)
Formation	FORM_PROF	.05128 (.0370)	.15337** (.0729)	.06666 (.1830)
	APPRENTI	.02342 (.0332)	-.0436 (.0682)	.02439 (.2089)
	SANS_FORM	.2314*** (.0461)	.10460 (.0876)	-.05701 (.2329)
Niveau d'étude	CEP	.00221 (.0286)	.05816 (.0795)	-.186655 (.2917)
	BEPC	.0808*** (.0307)	.07462 (.0818)	-.13022 (.2644)
	PROBAC	-.04243 (.0453)	.22012 (.1149)	-.56287 (.3648)
	BAC	-.0073 (.0372)	.03408 (.0834)	.16030 (.2388)
	BTS	.02891 (.0682)	-.00342 (.1301)	.08687 (.2899)
	LICENCE	.00432 (.0076)	.02196 (.0140)	-.02977 (.0337)
	MAITRISE	.05313 (.0821)	.04163 (.1261)	.047557 (.2527)
	DEA	.05829 (.0751)	.27298*** (.1054)	.32966* (.2015)
Pays d'origine	CAMER	-.46424** (.2012)	.21796 (.1546)	-.3079* (.1837)
	CEMAC	-.42427* (.2324)	.1865 (.3271)	-.25355 (.5958)
	AUT_AFRI	-.4022** (.2042)	.39785** (.1757)	-.25995 (.41645)
	EUROP	-.1072 (.3545)	.41417 (.2788)	.07752 (.2778)
	ASIE	-.26278 (.3156)	.20944 (.2440)	-.52960 (.4614)
Forme juridique de la firme	EI	.16198*** (.0575)	.28879*** (.0886)	.03996 (.1884)
	SARL	.21704** (.0891)	.37491*** (.0962)	.55371*** (.1747)

	Variables	TPE	PE	ME
	LOGVA	COEF.	COEF.	COEF.
	SA	.18126 (.2322)	.85975*** (.1831)	.95636*** (.2048)
Secteur d'activité	Agricole	.0903 (.3082)	.29168 (.4107)	-1.5003** (.7102)
	Pêche	.17622 (.3218)	1.2682** (.5522)	-.84024 (.7528)
	Aliment	.55376*** (.2063)	.10504 (.3090)	-.6654 (.6509)
	Électricité	.30743* (.1781)	.26956 (.2758)	-.86318 (.5883)
	Commerce	.35689** (.1767)	.3331 (.2668)	-.42384 (.5809)
	Transport	.6238** (.2721)	.68568** (.3132)	-.39223 (.6063)
	Banque	.4061 (.2719)	.59559* (.3132)	-.01100 (.6323)
	Autres services	.34609* (.1771)	.38019 (.2688)	-1.0271 (.5830)
Région de l'entrepreneur	Douala	-.2244*** (.0457)	-.16246 (.1766)	.05820 (.3059)
	Yaoundé	.69023*** (.0426)	.7323*** (.1730)	.14693 (.3141)
	Est	-.8560*** (.0932)	-.03422 (.2866)	-.50823 (.6748)
	Extrême nord	-.3839*** (.0546)	-1.061*** (.2103)	-1.1155** (.4560)
	Nord	.40847*** (.0522)	.70413*** (.1908)	.40114 (.4077)
	Nord Ouest	-.3596*** (.0563)	-.53309** (.2254)	.08241 (.4214)
	Ouest	.75657*** (.0456)	.42910** (.1883)	-.78163** (.3808)
	Sud	-.14155 (.2588)	-.34089 (.36045)	.04555 (.5438)
	Sud Ouest	.51076*** (.0506)	.62519*** (.1831)	.78898* (.4403)
Capital social	Réseaux	.24002*** (.0199)	.20795*** (.0537)	.65388** (.2888)
Constante	Constante	-.6509** (.2863)	4.1501*** (.5557)	3.9329*** (1.1587)
<i>Nombre d'observation</i>		30638	4992	1346
<i>R²</i>		0.2232	0.1285	0.3807
<i>R² ajusté</i>		0.2221	0.1206	0.3592
<i>Fisher empirique</i>		195.37	16.21	17.76
<i>Prob > F</i>		0.000	0.000	0.000
<i>MSE</i>		1.573	1.4418	1.6835

*** < 0,01 ; ** < 0,05% ; * < 0,1

Les variables relatives au capital et travail sont significative au seuil de 1% pour tout type de PME. Ces résultats établir que la croissance de la valeur ajoutée rémunère le capital à la hauteur de 82,74% ; 26,36% ; 34,37% respectivement pour les TPE, PE et les ME et le travail à concurrence d'environ 19%, 30%, 74% respectivement pour les TPE, PE et les ME.

En ce qui concerne l'âge de l'entrepreneur, les entrepreneurs de plus de 30 ans exercent une influence négative (statistiquement significatif au seuil de 1%) sur les performances. Ces résultats peuvent s'expliquer de deux manières, soit l'entrepreneur n'a aucune formation ou expérience en la matière pour s'adapter aux turbulences du marché, soit l'enracinement de l'entrepreneur (famille, religion) exerce une influence négative dans le temps sur les performances de l'entreprise. Ces résultats confirment les études précédentes sur l'enracinement des dirigeants dans l'entreprise (Jorissen et coll., 2002). La non significativité de l'âge (moins de 30 ans) se justifie par le fait que la catégorie d'entreprises qui regorge la majorité des jeunes (comme les taxis, les calls box, les activités en plein air sur les étalages, les marchands ambulants) sont exclus de l'échantillon. En effet, nous constatons que les entrepreneurs ayant plus de 30 ans ont une influence négative sur la performance (statistiquement significative à 1%). Pourtant, on aurait pu s'attendre à une influence positive, étant donné que l'entrepreneur a plus d'expérience sur le marché. Ces résultats peuvent s'expliquer de deux manières, soit l'entrepreneur n'a pas réussi à s'adapter aux changements de l'environnement socioéconomique et la performance diminue, soit l'enracinement du dirigeant propriétaire exerce une influence négative dans le temps sur les performances de l'entreprise. Cela peut sous-tendre la présence de déviations liées à l'altruisme des dirigeants propriétaires qu'ils prennent seul les décisions et peuvent être tenté de les prendre afin de s'enrichir personnellement (prélèvements privés excessifs), ce qui pourrait être néfaste pour la performance. Nos résultats confirment les études précédentes montrant un enracinement des dirigeants propriétaires de l'entreprise (Gallo, 1995, pour les entreprises espagnoles; Cromie et coll., 1995, pour l'Irlande du Nord; Floren, 1998, pour les entreprises néerlandaises; Jorissen et coll., 2002, pour les entreprises flamandes).

En ce qui est de la variable genre, le sexe de l'entrepreneur influe négativement (statistiquement significatif à 5%) sur la performance des TPE. Ce résultat montre qu'il y a une distribution hétérogène selon le sexe au sein des entreprises en croissance. Ceci se justifie par le fait qu'au Cameroun, peu de femmes se lancent dans une carrière entrepreneuriale. Quand bien même elles créent leur propre entreprise (en majorité informelle ou des activités de débrouillardises), elles doivent faire face à la culture locale selon laquelle les femmes doivent rester dans leur foyer conjugal. Ce résultat corrobore avec celui de Cooper et al. (1994) suivant lequel, le sexe de l'entrepreneur a une incidence défavorable sur la croissance des petites entreprises. De même, Ahlavist et al. (1999) observent sur les firmes nouvellement créées en Suède un lien négatif entre le fait que l'entrepreneur soit de sexe féminin et la croissance.

Reflétant la base cognitive de l'entrepreneur, la formation agit au même titre que d'autres idiosyncrasies sur sa perception et son interprétation des situations auxquelles il est confronté. La formation professionnelle présente une influence positive sur la performance des PME. Cette influence positive est statistiquement significative au seuil de 1% pour les petites entreprises. La formation professionnelle déterminant les opportunités de carrière et le parcours des dirigeants propriétaires ou de l'entrepreneur, permet la création de valeur de l'entreprise et de rentes managériales. Ce type d'enseignement technique et professionnel permet de se doter de compétences utilisables immédiatement sur le marché du travail. Si l'on considère que le système éducatif camerounais permet, une formation continue et professionnelle, on peut penser que les entrepreneurs ayant une formation professionnelle sont plus pragmatiques et prennent de meilleures décisions que ceux qui n'ont pas été en mesure de suivre le même parcours de formation. C'est-à-dire qu'une formation professionnelle de

niveau universitaire favorise une meilleure performance de l'entreprise qu'une formation continue. Même s'il n'est pas possible de prouver une relation de causalité puisque d'autres variables interviennent, la formation professionnelle semble être un accélérateur sur le chemin de la performance comme le confirme le nouveau système éducatif au Cameroun (système LMD). Cette influence de la formation professionnelle des entrepreneurs ou dirigeants propriétaire se justifie également en tant que source d'avantage concurrentiel, résidant principalement dans l'existence de ressources rares, imparfaitement imitables par les concurrents et valorisables (capital humain managérial). Ce résultat corrobore avec celui de Castanias et Helfat (2001) suivant lequel les fréquences des performances des entreprises des entrepreneurs ayant une formation professionnelle est plus élevée que celles de ceux ayant une formation continue.

Certes l'apprentissage en situation de travail permet d'acquérir des connaissances qui jouent un rôle primordial dans la gestion des situations nouvelles, elle présente un effet positif non significatif sur la performance des TPE et ME, et un effet négatif non significatif sur la performance des PE. Ce non significativité justifie la facilité d'intégration et l'accumulation des connaissances que les entrepreneurs acquièrent de manière informelle. Les entrepreneurs n'ayant aucune formation ont une influence positive (statistiquement significative au seuil de 1%) sur la performance des TPE. Ce résultat trouve sa justification sur le fait que, le secteur des TPE est le secteur par excellence d'insertion socio professionnel des jeunes animés par l'esprit d'entreprise (chômeurs).

L'éducation de l'entrepreneur est essentielle pour l'accroissement de la productivité de la firme. La non significativité de l'éducation primaire s'explique par le fait que, les entrepreneurs qui ont acquis seulement les connaissances élémentaires (savoir lire, écrire et compter), n'ont pas la capacité à s'adapter facilement à l'évolution de l'environnement socioéconomique turbulent ; ce qui est un handicap majeur pour la productivité de leur entreprise. Ce niveau de scolarisation bas semble être l'une des raisons principales de la mauvaise gestion (gestion inexpérimentée) des propriétaires/dirigeants et de la faillite des (petites) entreprises au Cameroun. Les entrepreneurs ayant un niveau d'étude supérieur de second cycle influencent positivement (statistiquement significatif au seuil de 1% pour les PE et de 10% pour les ME) la performance de firmes. Ceci parce que le système d'enseignement supérieur offre une formation de l'esprit qui facilite l'adoption de nouveaux fruits de la recherche et de nouvelles technologies source de l'accroissement de la productivité. Le niveau d'étude de l'entrepreneur est donc le moteur de la logique entrepreneuriale persistante qui entretient l'individu dans une dynamique de changement créatrice.

Concernant le capital social, l'appartenance de l'entrepreneur camerounais à un groupe d'affaire influence positivement (significatif au seuil de 1% pour les TPE et les PE, et de 5% pour le ME) la performance des PME. Cette forte significativité s'explique par le fait que, les réseaux de relations sociales constituent une ressource précieuse pour la conduite des affaires. Ces réseaux facilitent l'action économique et permettent aux entrepreneurs d'élargir leur champ d'action, d'économiser leurs moyens et d'accéder à des ressources et opportunités exclusives. Par son capital social, l'entrepreneur apporte les ressources financières (argent liquide, lignes de crédit) et les ressources humaines (habiletés, charisme et intelligence, compétences acquises par l'expérience et l'éducation) à son entreprise. A travers les contacts avec les amis, collègues et clients, viennent les opportunités pour transformer les ressources humaines et financières en profit. Ce résultat confirme la proposition centrale de la théorie du

capital social suivant lequel les réseaux de relations sociales facilitent l'action économique (Nahapiet et Ghoshal, 1998; Burt, 1992 ; Aldrich et Davis, 2000). Ainsi, en complément des grands réseaux institutionnels historiques (chambre de commerce et d'industrie, chambre des métiers et de l'artisanat, syndicats), l'entrepreneur camerounais peut se tourner vers divers réseaux d'accompagnement (GICAM, GIC, etc.), afin de bénéficier des externalités procurées par les structures labellisées par le gouvernement ou se tourner vers n'importe quel type de réseau susceptible de lui permettre de transformer les ressources (humaines, financières, informations, conseils, etc.) en profit. Si adhérer à un réseau se révéler valorisable pour la démarche entrepreneuriale c'est parce qu'en densifiant son tissu relationnel un chef d'entreprise va accroître son capital social et par-là sa performance. Aussi, entretenir les relations avec des autorités publiques au Cameroun favorise la performance de l'entreprise en ce sens que ces derniers peuvent vous faciliter l'accès au crédit bancaire, vous positionner sur un régime fiscal moindre, vous permettre d'accéder à certains « favorismes » sociaux à travers le trafic d'influence. De même, adhérer à un groupe social informel au Cameroun (solidarité ethnique ou prolongement de la solidarité familiale) joue un rôle déterminant dans l'évolution de la PME ; du fait que les membres de ce groupe pourraient constituer la majeure partie de la clientèle de la PME et source de main d'œuvre pour le propriétaire de la petite entreprise.

Quant à la nationalité de l'entrepreneur, elle ne semble pas trop influer sur le comportement de l'entrepreneur ; car que la majorité des firmes dirigées par les expatriés sont des multinationaux ou des filiales des entreprises internationales. En ce qui concerne le secteur d'activité, le secteur commercial, de transport et de service ont une influence positive (statistiquement significatif au seuil de 1% et de 5%) sur la performance de TPE et des PE. Ces secteur rentable et en croissance ont tendance à accroître la performance des PME au Cameroun.

Dans ces liaisons, la constante est plus explicative que d'autres variables retenues. Au seuil de 1% pour les PE et ME, les phénomènes non illustrés influencent positivement la performance des PME et au seuil de 5% pour les TPE. Ces phénomènes non illustrés influencent négativement la performance. La PME étant le modèle d'entreprise de référence aujourd'hui, ces phénomènes non illustrés proviendraient de la capacité entrepreneuriale et du niveau d'adaptation, de la simplicité et la flexibilité de la structure organisationnelle, du faible niveau de planification et du rôle central de son dirigeant/propriétaire.

Conclusion

Nous ne nions pas que le profil de l'entrepreneur comme le présente la littérature est un potentiel de la performance dans la mesure où l'acte de création nécessite une gestion cohérente de différents paramètres. Certes, l'entrepreneur joue un rôle important et est à l'origine de l'idée de créations, il se situe à l'interface de différents pôles attracteurs qu'il doit gérer de manière simultanée et cohérente. Notre étude s'est attachée à démontrer empiriquement la relation entre le profil entrepreneurial et la performance des PME. La performance de ces entreprises ne dépend pas seulement de leurs stratégies, de la qualité de leurs produits, de l'expérience de leurs dirigeants ou de leur enthousiasme, mais aussi du profil de l'entrepreneur. L'entrepreneur peut par ailleurs établir son diagnostic face aux variables et dimensions principales qui peuvent conduire à la performance, telle que : une formation professionnelle, le niveau d'étude, le sexe, l'âge, une approche stratégique tournée vers le partenariat, une attitude positive envers la stratégie de singularité et une connaissance

de l'environnement commercial. Ces caractéristiques nécessitent l'accès à des informations riches, au financement suffisant, aux innovations, au TIC et à la capacité des entrepreneurs à saisir les opportunités nécessaires au bon fonctionnement de leurs affaires.

L'examen de la littérature relative sur ce sujet a révélé le manque de recherches effectuées au Cameroun sur ce sujet et que les PME camerounaises se trouvent confrontées à une concurrence de plus en plus intense aussi bien sur le marché local que sur le marché international. La réussite de ces entreprises passe par l'accumulation de différents types de ressources externes dont le profil de l'entrepreneur est l'un des facteurs de croissance. Bien que les caractéristiques qui composent le profil de l'entrepreneur soient issues de la revue de la littérature et de l'étude exploratoire, elles ont été mesurées par les indicateurs liés aux recommandations de Cooper (1982).

Selon les résultats économétriques, l'appartenance de l'entrepreneur à un réseau social est source de performance dans la mesure où elle facilite l'action économique et permet aux entrepreneurs d'élargir leur champ d'action, d'économiser leurs moyens et d'accéder à des ressources et opportunités exclusives. L'entrepreneur apporte par-là les ressources financières (argent liquide, lignes de crédit) et les ressources humaines (habiletés, charisme et intelligence, compétences acquises par l'expérience et l'éducation) à son entreprise. A travers les contacts avec les amis, collègues et clients, viennent les opportunités pour transformer les ressources humaines et financières en profit. En plus, la formation de l'entrepreneur influe fortement sur la performance de sa firme, en ce sens qu'elle détermine les opportunités de carrière et le parcours de l'entrepreneur, permet la création de valeur de l'entreprise et de rentes managériales. Ce dernier permet à l'entrepreneur de se doter de compétences utilisables immédiatement sur le marché du travail. Les entrepreneurs ayant une formation professionnelle sont plus pragmatiques et prennent de meilleures décisions que ceux qui n'ont pas été en mesure de suivre le même parcours de formation.

Certes que la nationalité de l'entrepreneur ne semble pas trop influer sur le comportement de l'entrepreneur, l'âge peut le conduire à établir son diagnostic face aux variables et dimensions principales qui peuvent conduire à la performance. Contrairement à la littérature, l'âge de l'entrepreneur (plus de 30 ans) influe négativement sur la performance de la firme. Les entrepreneurs plus âgés sont altruiste, prennent seul les décisions et font des prélevements privés excessifs, ce qui pourrait être néfaste pour la performance.

Bibliographie

- Aldrich H. et A. Davis (2000), « The organizational advantage? Social capital, gender, and access to resources », <http://www.unc.edu/~healdric/workpapers/wp132.pdf>.
- Aldrich H., Rosen B. et W. Woodward (1987), "The impact of social networks on business foundings and profit: a longitudinal study", *Frontiers of Entrepreneurial Research*, Babson College.
- Alizadeh Y. (2000), «Unravelling small business owner/manager's networking activities», <http://www.sbaer.uca.edu/research/2000/icsb/pt1/056ali.pdf>. Accès septembre 2001.
- Amsterdam Praag C. M. van (1999), "Some classic views on entrepreneurship", *Economist* 147, pp. 311-335.
- Belley A., Dussault L. et Lorrain J. (1998), « Les compétences des entrepreneurs : élaboration et validation d'un questionnaire (QCE) », Actes, 4^{ème} CIFPME, Nancy Metz, Octobre.
- Bird B.J. (1989), *Entrepreneurial behavior*, Glenview, Scott Foresman Co.

- Brush C.G. (1992), « Market place information scanning activities of new manufacturing ventures », *Journal of Small Business Management*, Vol. 30, No. 4, pp. 41-53.
- Burt R. (1997), “The contingent value of social capital”, *Administrative Science Quarterly*, 42, pp. 339-365.
- Capiez A. et Hernandez E.M. (1998), « Vers un modèle d'émergence de la petite entreprise », *Revue Internationale PME*, vol. 1, n° 1.
- Chandler G.N. et Jansen E. (1992) « The founder's self-assessed competence and venture performance», *Journal of Business Venturing*, vol. 7, pp. 223-236.
- Charles-Pauvers B., Schieb-Bienfait et Urbain N.C. (2004), « La compétence du créateur d'entreprise innovante, quelles interrogations ? », *Revue internationale PME*, vol. 17, n° 1.
- Chrechem N. et Fayolle A. (2010), « Culture d'entreprise, profil du dirigeant et orientation entrepreneuriale des PME : un modèle théorique », Communication présentée aux 3èmes Journées Georges Doriot « L'intrapreneuriat : Au-delà des discours, quelles pratiques ? », 4 et 5 Mars, Caen-France.
- Collins J. et Moore D. (1970), *The Organization Makers*, New York, Appleton-Century-Crofts.
- Cooper A.C. (1993), « Challenges in Predicting New Firm Performance », *Journal of Business Venturing*, 8, pp. 241-253.
- Cooper A.C. (1982) “The entrepreneurship-small business interface”, Kent C.A., Sexton D.L., Vesper K.H. (eds), *Encyclopedia of entrepreneurship*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs NY, pp. 193-208.
- Cooper Alan C. et al. (1994), « Initial human and financial capital as predictors of new venture performance », *Journal of Business Venturing*, n° 9, pp. 371-395.
- Cooper Alan C. et al. (1992), « Entrepreneurs process of founding and new firm performance », Sexton D. et Kassandra J., *The state of the art in Entrepreneurship*, Boston (MA), PWS, Kent Publishing Co.
- Cromie S., Stephenson B. et Monteith D. (1995), “The management of family firms: an empirical investigation”, *International Small Business Journal* 13, no. 4, pp. 11-34.
- Dahlqvist John et al. (2000), « Initial conditions as predictors of a new venture performance: a replication and extension of the Cooper and al. study », 44th World.
- Donckels R., Dupont B., Bragard L, Michel P. et Demarche M.P. (1987), “New entrepreneurship in Belgium”, Paper presented at EIASM Conference Brussels, 14–15 May.
- Fayolle A. (2003), *Le métier de créateur d'entreprise*, Éditions d'Organisation, ISBN : 2-7081-2826-4.
- Frank Lasch F. et Yami S. (2005), « Les déterminants de la survie et de la croissance des start-up », *Revue Française de Gestion*, pp. 36-56.
- Frank R., Marquès P., Frank L. et Frédéric L. R. (2010), « Les entrepreneurs dans les technologies de l'information et de la communication : proposition d'une typologie », *Revue internationale P.M.E. : Economie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol. 23, n° 1, pp. 63-90.
- Filion L. J. (1997), « Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances », *Revue internationale PME*, vol. 10, no. 2, pp. 129-172.
- Gallo M. 1995, “The role of family business and its distinctive characteristic behavior in industrial activity”, *Family Business Review* 8, N° 2, pp. 83-97.
- Grandclaude D. et Nobre T. (2013), « Caractéristiques du propriétaire-dirigeant de PME : entre l'être et le faire, où en sommes-nous ? », *Association Internationale de Management Stratégique (AIMS)*, XXII Conférence Internationale de Management Stratégique, Clermont-Ferrand, 10-12 juin.
- Granovetter M. (1985), « Economic action and social structure: The problem of embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91 (3), pp. 481-510.
- Grepme (1993), *Les PME, bilan et perspectives*, Ouvrage collectif, Economica.
- Gueguen (2001), « Environnement et management stratégique des PME : le cas du secteur Internet », Université Montpellier I, 19/12/2001, www.sciencesdegestion.com
- Gueguen (1997), « Proposition de définition des turbulences environnementales en fonction de quatre dimensions », Université Montpellier, mai, p. 5, www.sciencesdegestion.com
- Hambrick D.C. et Crozier L.M. (1985), “Stumblers and stars in the management in rapid growth”, *Journal of Business Venturing*, N° 1, pp. 31-45.

- Hambrick D.C. et Mason P. (1984), "Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers", *Academy of Management Review*, 9, pp. 193-206.
- ***INS (2009), « Rapport général sur le recensement des entreprises au Cameroun », Institut national de la statistique.
- Jaouen A. (2008), « Dirigeants de TPE et construction des alliances stratégiques : une analyse par les liens », K. Gundolf et A. Jaouen (dir.), *Les relations interorganisationnelles de PME*, Londres, Hermès-Lavoisier, 322p.
- Jorissen A., Laveren E., Martens R. et Reheul A-M. (2002), "Differences between Family and Nonfamily firms: The impact of different research samples with increasing elimination of demographic sample differences", Conference Proceedings, RENT XVI, 16th workshop, Novembre, 21-22, Barcelona.
- Julien P.A. et Marchesnay M. (1988), *La petite entreprise : principes d'économie et de gestion*, Paris, Vuibert.
- Kamdem E. S. (2011), *Accompagnement des entrepreneurs : genre et performance des très petites et petites entreprises en phase de démarrage dans les villes de Douala et Yaoundé (Cameroun)*, Edition du Codesia.
- Lafuente A. et Salas V. (1989), « Types of entrepreneurs and firms: the case of new Spanish firms », *Strategic Management Journal*, vol. 10, no. 1, pp. 17-30.
- Laufe R. J. (1975), « Comment on devient entrepreneur », *Revue française de gestion*, vol. 2, pp. 11-23.
- Lorrain J., Belley A. et Dussault (2002), « Les compétences des entrepreneurs », 4^{ème} Congrès International Francophone sur la PME Université de Metz-Université de Nancy. <http://www.airepme.univ-metz.fr/comm/lorbeldu.pdf>.
- Lorrain J. and Dussault L. (1998), "Relation between psychological characteristics, administrative behavior and success of founders entrepreneurs et the start-up stage", *Frontiers of Entrepreneurial Research*, Babson College.
- Lin N. et Dumin M. (1986), "Access to occupations through social ties", *Social Networks*, vol. 8, pp. 365-385.
- Loué C. et Baronet J. (2011), « Quelles compétences pour l'entrepreneur ? Une étude terrain pour élaborer un référentiel », *Entreprendre et Innover*, vol. 1, n° 9-10, pp. 50-58.
- Loué C. et Laviolette E.M. (2007), « Les compétences entrepreneuriales en incubateurs », Actes, Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Sherbrooke, Canada.
- Marvel M. R., Griffin A., Hebda J. et Vojak B. (2007), « Examining the technical corporate entrepreneurs' motivation: voices from the field », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 31, no. 5, pp. 753-768.
- Miles R. E., Snow C. C., Meyer A. D. et Coleman H. J. (1978), «Organizational strategy, structure and process », *The Academy of Management Review*, vol. 3, no. 3, pp. 546-562.
- Miner J.B. (1997), "A psychological typology and its relationship to entrepreneurial success", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 9, no. 4, pp. 319-334.
- Nahapiet J. et Ghoshal S., (1998), "Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage", *Academy of Management Review*, 23, pp. 242-266.
- Praag C. M. et Van (1996), *Determinants of successful entrepreneurship*, Thesis Publishers.
- Plocnicwak S. (2001), « La coordination des relations inter-organisationnelles: une approche dynamique en termes de réseaux », 8^{ème} journée du CLERSE, <http://www.helsinki.fi/~jengestr/papers/sizing-up-social-capital/sizing-up-social-capital.htm>.
- Smallbone D. (1990), "Success and failure in new business start-ups", *International Small Business Journal* 8(2), pp. 34-35.
- Vega G. et Kidwell R. E. (2007), "Toward a typology of new venture creators: similarities and contrasts between business and social entrepreneurs", *New England Journal of Entrepreneurship*, vol. 10, no. 2, pp. 15-28.
- Vesper K.H. (1989), *New venture strategies*, 2nd Edition, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.

Wright M., Hmeleski M.K., Siegel D.S. et Ensley M.D. (2007), « The role of human capital in technological entrepreneurship », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 31, no. 6, pp. 791-812.
Zghal R (1997), « Conditions de création et perspectives d'avenir de quelques entreprises tunisiennes performantes », *Cahiers de l'ERGE*, Avril.

Conseils de rédaction des articles

1. Structure du texte

Résumé

L'auteur propose un résumé en français et en anglais qui n'excède pas 250 mots. Il limite son propos à une brève description du problème étudié et des principaux objectifs à atteindre. Il présente à grands traits sa méthodologie. Il fait un sommaire des résultats et énonce ses conclusions principales.

Mots-clés

Ils accompagnent le résumé. Ne dépassent pas 5-6 mots et sont indiqués en français et en anglais.

Classification JEL

Elle est disponible à l'adresse: <http://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>

Introduction

- La problématique: l'auteur expose clairement la question abordée tout au long de l'article et justifie son intérêt. Il formule des hypothèses qui sont des réponses provisoires à la question.
- La méthodologie et les principaux résultats : l'auteur précise la raison du choix d'une méthode particulière et les outils utilisés de collecte de l'information, si nécessaire. Il cite ses principaux résultats. Il annonce son plan.

Développements

- Le contexte : l'auteur situe la question posée dans son environnement théorique en donnant des références bibliographiques et en évoquant les apports d'autres chercheurs.
- La méthode: l'auteur explique en détails comment il a mené son étude et quel est l'intérêt d'utiliser ses outils de collecte de données par rapport aux hypothèses formulées.
- Les résultats (si le papier n'est pas uniquement conceptuel): l'auteur présente un résumé des données collectées et les résultats statistiques qu'elles ont permis d'obtenir. Il commente les tableaux et graphiques.
- La discussion: l'auteur évalue les résultats qu'il obtient. Il montre en quoi ses résultats répondent à la question initiale et sont en accord avec les hypothèses initiales. Il compare ses résultats avec les données obtenues par d'autres chercheurs. Il mentionne certaines des faiblesses de l'étude et ce qu'il faudrait améliorer en vue d'études futures.

Conclusion

L'auteur résume en quelques paragraphes l'ensemble de son travail. Il souligne les résultats qui donnent lieu à de nouvelles interrogations et tente de suggérer des pistes de recherche susceptibles d'y apporter réponse.

Bibliographie

Il reprend tous les livres et articles qui ont été cités dans le corps de son texte.

2. Conseils techniques

Mise en page:

- Document Word, Format B5 (18,2 x 25,7 cm);
- Marges: haut 2,22 cm, bas 1,90 cm, gauche 1,75 cm, droite 1,75 cm, reliure 0 cm, entête 1,25 cm, bas de page 1,25 cm;

Style et volume:

Arial, taille 12 pour le titre de l'article et pour le reste du texte Times New Roman, taille 11 (sauf pour le résumé, les mots-clés et la bibliographie qui ont la taille 10), simple interligne, sans espace avant ou après, alignement gauche et droite. Le texte ne doit pas dépasser 12 pages au maximum en format B5 du papier. Le titre de l'article, l'introduction, les sous-titres principaux, la conclusion et la bibliographie sont précédés par deux interlignes et les autres titres/paragraphes par une seule interligne.

Titres:

Le titre de l'article est en gras, aligné au centre. Les autres titres sont alignés gauche et droite; leur numérotation doit être claire et ne pas dépasser 3 niveaux (exemple: 1. – 1.1. – 1.1.1.). Il ne faut pas utiliser des majuscules pour les titres, sous-titres, introduction, conclusion, bibliographie.

Mention des auteurs:

Sera faite après le titre de l'article et 2 interlignes, alignée à droite. Elle comporte: **Prénom, NOM** (en gras, sur la première ligne), *Nom de l'institution* (en italique, sur la deuxième ligne), e-mail du premier auteur (sur la troisième ligne).

Résumé et mots-clés:

Leur titre est écrit en gras, italique, taille 10 (**Résumé, Mots-clés, Abstract, Key words**). Leur texte est rédigé en italique, taille 10. Les mots-clés sont écrits en minuscules et séparés par une virgule.

Notes et citations:

Les citations sont reprises entre guillemets, en caractère normal. Les mots étrangers sont mis en italique. Les pages de l'ouvrage d'où cette citation a été extraite, doivent être précisées dans les notes. Les notes apparaissent en bas de page.

Tableaux, schémas, figures:

Ils sont numérotés et comportent un titre en italique, au-dessus du tableau/schéma. Ils sont alignés au centre. La source (si c'est le cas) est placée en dessous du tableau/schéma/figure, alignée au centre, taille 10.

Présentation des références bibliographiques:

- Dans le texte : les citations de référence apparaissent entre parenthèses avec le nom de l'auteur et la date de parution. Dans le cas d'un nombre d'auteurs supérieur à 3, la mention *et al.* en italique est notée après le nom du premier auteur. En cas de deux références avec le même auteur et la même année de parution, leur différenciation se fera par une lettre qui figure aussi dans la bibliographie (a, b, c,...).

- A la fin du texte : pour *les périodiques*, le nom de l'auteur et le prénom sont suivis de l'année de la publication entre parenthèses, du titre de l'article entre guillemets, du nom du périodique (sans abréviation) en italique, du numéro du volume, du numéro du périodique dans le volume et numéro des pages. Lorsque le périodique est en anglais, les mêmes normes sont à utiliser avec toutefois les mots qui commencent par une majuscule. Pour *les ouvrages*, on note le nom et le prénom de l'auteur suivis de l'année de publication entre parenthèses, du titre de l'ouvrage en italique, du lieu de publication et du nom de la société d'édition. Pour *les extraits d'ouvrages*, le nom de l'auteur et le prénom sont à indiquer avant l'année de publication entre parenthèses, le titre du chapitre entre guillemets, le titre du livre en italique, le lieu de publication, le numéro du volume, le prénom et le nom des responsables de l'édition, le nom de la société d'édition, et les numéros des pages concernées. Pour *les papiers non publiés*, les thèses etc., on retrouve le nom de l'auteur et le prénom, suivis de l'année de soutenance ou de présentation, le titre et les mots « rapport », « thèse » ou « papier de recherche », qui ne doivent pas être mis en italique. On ajoute le nom de l'Université ou de l'Ecole, et le lieu de soutenance ou de présentation. Pour *les actes de colloques*, les citations sont traitées comme les extraits d'ouvrages avec notamment l'intitulé du colloque mis en italique. Si les actes de colloques sont sur CD ROM, indiquer : les actes sur CD ROM à la place du numéro des pages. Pour *les papiers disponibles sur l'Internet*, le nom de l'auteur, le prénom, l'année de la publication entre parenthèses, le titre du papier entre guillemets, l'adresse Internet à laquelle il est disponible et la date du dernier accès.

INSTITUT CEDIMES

Réseau Académique International Francophone

ALBANIE - ALGERIE - BELGIQUE - BOSNIE-HERZEGOVINE - BULGARIE - BURUNDI - CAMEROUN - CANADA - CHINE - CONGO Brz - CONGO Kin - CROATIE - ETATS-UNIS - FRANCE - GRECE - HAÏTI - IRAN - ITALIE - JAPON - KAZAKHSTAN - LIBAN - MACEDOINE (ERY) - MADAGASCAR - MALI - MAROC - POLOGNE - ROUMANIE - RUSSIE Occ. - RUSSIE Ori. - TUNISIE - TURQUIE - UKRAINE - VIETNAM

QUELLE HISTOIRE ?

Le premier CEDIMES a été créé, en 1972, par le Professeur Emérite *Jacques AUSTRUY* au sein de l'Université Panthéon-Assas (Paris II). Ce Centre d'Etudes sur le Développement International et les Mouvements Economiques et Sociaux s'est internationalisé en 1992 pour devenir un Institut présidé par *Claude ALBAGLI*. Son siège est, aujourd'hui, à l'Université Paris-Est. Il regroupe plus d'une trentaine de CEDIMES nationaux établis en Europe, Afrique Amérique et Asie. Ces centres ne constituent pas des filiales, mais *un réseau de partenaires*. Près de 2.500 chercheurs s'y sont inscrits ces 20 dernières années. Depuis le début du nouveau siècle, l'Institut a bénéficié de quatre parrainages prestigieux Prix Nobel, ancien chef d'Etat, Premier Ministre ou Chancelier de l'Académie Française.

QUELS BUTS ?

Ce réseau académique a pour tâche de mûrir une réflexion pluridisciplinaire avec une triple orientation :

Le premier axe porte sur les possibilités de *développement durable* avec la prise en compte des liens entre les structures économiques, sociales et culturelles. L'analyse du renouvellement de la *pensée du développement* en constitue un aspect important.

Le second aborde la *mondialisation* à partir des mécanismes de transition. Un accent particulier est porté sur les processus d'intégration et leurs liens avec les périphéries immédiates sous leurs aspects commerciaux, géopolitiques et démographiques.

Le troisième relève des *dynamiques entrepreneuriales* avec la transformation des structures et de leur logique sous l'impulsion de la mondialisation, les interférences des processus culturels et les effets des nouvelles techniques de communication.

QUEL ESPRIT ?

Le réseau CEDIMES est un lieu de rencontres, d'échanges et de partage où chacun vient, porteur de ses spécificités, mais à l'écoute de celles des autres pour mieux comprendre et les prendre en compte dans l'appréhension de la globalisation.

En utilisant *le français* comme référence, ce réseau s'inscrit dans la francophonie. Dans un espace de convivialité, sa communauté scientifique composée de chercheurs confirmés et d'enseignants de renom, mais aussi de jeunes chercheurs, combine une approche académique rigoureuse à la richesse d'une pensée scientifique internationale diversifiée.

QUELLES ACTIONS ?

♦ *L'organisation de forums*

- Un *colloque international fédérateur* annuel centré sur les axes majeurs est organisé avec l'un des CEDIMES. Ils ont pu se tenir au Mali, en Croatie, en Roumanie, en France, à Madagascar, au Canada, en Turquie, en Ukraine...
- Des *colloques régionaux* sur des thèmes plus pointus ou à portée plus locale sont lancés à l'initiative des CEDIMES nationaux ou sont labellisés par l'Institut, pour valoriser une équipe et son ouverture internationale.

♦ *La diffusion des connaissances*

- Le réseau de l'Institut CEDIMES participe à des *cursus universitaires* en Licence et Master en Economie et Gestion à Paris, en Afrique subsaharienne, en Europe orientale, en Asie centrale et en Extrême-Orient.
- La mise en place de *collèges doctoraux* réguliers à Paris et au Maghreb permet de stimuler une élite étudiante internationale et d'accompagner ces jeunes doctorants dans leurs recherches.
- Des *Universités d'été* en Chine sont organisées annuellement en Chine dans l'une des grandes universités du Yunnan.
- La création d'un *Campus Européen Francophone* pour les Sciences de Gestion avec diplôimation française pour la rentrée universitaire 2015.

♦ *La mise en place d'outils*

- L'annuel *CONJONCTURE*, en partenariat avec le quotidien « *Les Echos* », a passé au crible les cinq dernières années du siècle.
- *Les Cahiers du CEDIMES* offre une *revue scientifique* semestrielle à comité de lecture.
- La collection *Mouvements Economiques et Sociaux* (MES) publie travaux d'auteurs et compilations collectives au rythme d'environ deux ouvrages annuels, depuis deux décennies.

QUELLE VALORISATION ?

Depuis 2008, *quatre Prix Internationaux de la Recherche* (du mémoire Master aux travaux post-doctorat), portant sur « *les processus de développement* », couronnent chaque année, des études originales avec le soutien d'institutions publiques et parapubliques prestigieuses ainsi que des universités. Les Prix sont délivrés aux Lauréats à la Sorbonne.

INSTITUT CEDIMES
Réseau Académique International Francophone
Fondée en 1972

Président : Claude ALBAGLI

Vice-présidents : Recteur Maria NEGREPONTI-DELIVANIS & Professeur Ion CUCUI
Directeur Exécutif : Ahmed EL MOUTAOUASSET

CENTRES ou ANTENNES	DIRECTEURS CEDIMES
ALBANIE	Bardhyll CEKU
ALGERIE	Faouzi TCHIKO
BELGIQUE	Blandine VANDERLINDEN
BOSNIE-HERZEGOVINE	Milos TRIFKOVIC
BULGARIE	Iskra CHRISTOVA-BALKANSKA
BURUNDI	Léonard BIZIMANA
CAMEROUN	Claude BEKOLO
CANADA	Zhan SU
CHINE	Fang SUN
CONGO Brz.	Etienne KOULAKOUMOUNA
CONGO Kin.	Michael MBONEKUBE
CROATIE	Vinko KANDZIJA
ETATS-UNIS	Elie CHRYSOSTOME
FRANCE	Jean-Pierre AUDOYER
GRECE	Maria NEGREPONTI -DELIVANIS
HAÏTI	Narcisse FIEVRE
IRAN	Ebrahim ABBASSI
ITALIE	Sergio CONTI
JAPON	Seiji YOSHIMURA
KAZAKHSTAN	Yerengaïp OMAROV
LETONIE	Baiba ŠAVRINA
LIBAN	Ibrahim MAROUN
MACEDOINE (ERY)	Mileva GUROVSKA
MADAGASCAR	Succession en cours
MALI	Issa SACKO
MAROC	Ahmed EL MOUTAOUASSET
POLOGNE	Léon OLSZEWSKI
ROUMANIE	Ion CUCUI
RUSSIE Occ.	Nicholas OLENEV
RUSSIE Ori.	Olga MAMTCHENKO
TUNISIE	Samira KRIA-CHAKER
TURQUIE	Kamil TUGEN
UKRAINE	Petro SAPOUN
VIETNAM	Quan LE

Le réseau CEDIMES est Partenaire de l'Agence Universitaire de la Francophonie (AUF)

www.cedimes.com



Édition - Diffusion
5-7, rue de l'École Polytechnique 75005 Paris



Mouvements Economiques et Sociaux
Collection dirigée par Claude ALBAGLI

EN PREPARATION

**LA CULTURE ENTREPRENEURIALE
ET LES JEUNES ENTREPRENEURS VIETNAMIENS**

LE Quan

L'économie du Vietnam a été longtemps fondée sur l'agriculture. Avant 1945, c'était l'époque féodale et coloniale, les petits commerçants, les artisans et les métiers traditionnels de village représentaient les principales composantes du secteur privé. L'indépendance du pays a été proclamée en septembre 1945 par le président Ho Chi Minh, mais il faut attendre jusqu'à 1975 pour l'indépendance totale et la réunification du pays. Le modèle marxiste-léniniste avec une économie planifiée a été appliqué dans le Nord depuis 1954 et puis dans le Sud après la réunification du pays. Ce modèle a abouti à la stérilisation de l'économie privée dans le Nord durant la période 1958-1960 et puis à la nationalisation des entreprises privées dans le Sud en 1978. En 1986, la politique de rénovation, le "Doi moi", a progressivement libéré le secteur privé, limité le rôle du Gouvernement dans l'économie et favorisé l'investissement étranger. La promulgation de la première loi sur les entreprises privées en 1990, a permis la naissance des premiers entrepreneurs nationaux. Mais, il faut attendre jusqu'en 1999 pour en avoir une nouvelle loi plus libérale. L'année 2006 a réunis plusieurs événements nationaux marquant une libération juridique et idéologique totale envers le secteur privé vietnamien.

Tous les éléments politiques, économiques et éducatifs ont été réunis pour montrer que le Vietnam d'aujourd'hui porte en soi un bagage historique défavorable au développement de l'entrepreneuriat. Certes, plusieurs traces de son histoire existent encore et donc des programmes d'actions d'aujourd'hui devraient bien en prendre en compte. Une étude quantitative est réalisée par en juillet 1999 sur la perception du public vis-à-vis l'image des entrepreneurs vietnamiens. Les résultats de cette étude ont montré que dans la perception commune du public, l'image des entrepreneurs n'était guère positive. Le public ne faisait pas confiance au secteur privé et comprenait mal la contribution de ce secteur à l'économie nationale. Il pensait toujours que les entrepreneurs étaient des opportunistes, visaient le profit à courte terme et exploitaient des travailleurs.

MODELES DE DEVELOPPEMENT DE PAYS EMERGENTS

SU Zhan et LOUCIUS Michel (sous la Direction)

Ce livre collectif est réalisé essentiellement à partir de certains articles présentés au XXe colloque fédérateur du CEDIMES qui a eu lieu en novembre 2010 au Canada. Il vise à enrichir les réflexions et les débats en cours sur les caractéristiques, les impacts et la portée des voies de développement empruntées par les pays émergents.

Composé de 20 articles, ce livre est structuré en quatre parties. La première partie porte sur les caractéristiques des modes de développement adoptés par les pays émergents. Elle s'intéresse particulièrement aux stratégies d'industrialisation adoptées par les pays émergents, leur mode de gouvernance, leur niveau d'ouverture au reste du monde et leur participation à la nouvelle division internationale du travail.

La deuxième partie analyse les impacts des pays émergents sur les relations économiques internationales. Elle regroupe les principales discussions autour des impacts sur l'Union Européenne, des conséquences des modèles déséquilibrés de développement des États-Unis et de la Chine, des nouveaux enjeux des relations Sud-Sud et de la place réelle des produits «made in China» dans l'économie mondiale.

La troisième partie examine l'ensemble des défis auxquels les pays émergents font face dans leur développement. Elle analyse notamment les questions relatives au développement durable, à la distribution des richesses, à la gestion du financement, à l'éducation et au développement des capacités d'innovation.

Enfin, la quatrième partie discute des leçons que les autres pays en développement peuvent tirer des expériences des pays émergents. Elle se concentre particulièrement sur les politiques industrielles de l'État, la gouvernance des organisations publiques et le rôle de la diaspora dans le développement.

BILAN ET PERSPECTIVES D'UNE REFLEXION EN QUATRE DECENNIES 1972-2012

TSAFACK NANFOSSO Roger A. (sous la Direction de)

PREFACE DE CLAUDE ALBAGLI, PRESIDENT DE L'INSTITUT CEDIMES

Le prétexte de la commémoration des quarante années d'existence (1972-2012) du CEDIMES est apparu comme l'opportunité idoine pour marquer un temps d'arrêt et scruter avec minutie le chemin parcouru. A sa création, le « développement » tenait une place d'autant plus centrale que ce concept s'intéressait à l'ensemble des mutations économiques, techniques, démographiques, sociales, sanitaires, juridiques, institutionnelles, etc... Après son internationalisation, l'Institut CEDIMES a élargi son intérêt originel pour le développement au processus de la « mondialisation », en amont, et aux mécanismes « entrepreneuriaux » comme mode opératoire du développement, en aval. De nouvelles ramifications se sont imposées dans la réflexion à l'instar du développement durable, de l'émergence, de l'enjeu du local, des nouvelles composantes géostratégiques, etc. A l'évidence, ces éléments confrontés aux nouvelles combinaisons de la gouvernance, aux implications culturelles, à l'impact des nouveaux outils de communication et aux biais géopolitiques composent assurément un terreau riche, pertinent et stimulant.

L'Institut CEDIMES, après avoir traversé quatre décennies de questionnements scientifiques, a pris le temps d'une pause-anniversaire pour capitaliser son expertise, inventorier ses compétences, mettre en lumière ses richesses cognitives et tracer les pistes de ses nouvelles investigations. A l'analyse, il faut bien reconnaître que les travaux jusque là réalisés indiquent sans ambiguïté que l'Institut est un Centre d'Excellence des questions générales de développement, aussi bien au niveau national, régional, que mondial. Sa présence internationale couvrant aujourd'hui 34 pays l'autorise à prétendre humblement pouvoir véhiculer des outils et constituer un recueil de base indispensable à tout « think tank » affirmé pour se projeter sur l'avenir et prendre part à l'analyse des nouveaux défis des prochaines années.

Après 40 années d'existence, en quoi l'Institut CEDIMES a-t-il contribué à l'émergence d'analyses pertinentes ? La réponse s'articule en deux approches :

La première autour d'un « CEDIMES traditionnel », issue des contributions de ses chercheurs à travers le monde, a enrichi une maturation de son expertise avérée sur sa trilogie : mondialisation, développement et entrepreneuriat.

La seconde caractérise davantage un « CEDIMES stratégique » offrant un Institut capable de s'emparer de problématiques nouvelles en croisant les champs d'investigation de ses chercheurs par une pluridisciplinarité contribuant à tracer de nouvelles trajectoires scientifiques.

Pour en rendre compte, l'ouvrage est structuré en mettant en évidence trois éléments importants : d'abord la préoccupation scientifique centrale, ensuite les questions et thématiques spécifiques, enfin les principaux résultats obtenus à mettre au crédit de l'Institut.

30 OUVRAGES DEJA PARUS DEPUIS 2001

PRECIS DE CIVILISATION CHINOISE

ZHANG-FERNANDEZ Rong

La civilisation chinoise est classée par le célèbre philosophe allemand Oswald Spengler parmi les huit hautes civilisations qui ont fait l'histoire du monde. Vieille de cinq mille ans, cette civilisation a rayonné et continue à rayonner, pourtant il ne manque pas de caricatures, de préjugés, de clichés et des idées reçues sur cette civilisation.

L'ambition de cet ouvrage est de retracer les différents aspects de cette civilisation en proposant les principaux repères historiques, philosophiques, politiques, linguistiques et culturels. Cette description se veut à la fois panoramique et essentielle. Le regard est en même temps sur le vécu passé comme un miroir du présent et sur la réalité contemporaine pour mieux comprendre la Chine d'aujourd'hui. C'est un monde en perpétuel mouvement enraciné profondément dans ses traditions. Il est impossible de comprendre la Chine et les Chinois sans connaître son passé. Cet ouvrage s'appuie sur les travaux réalisés non seulement par des spécialistes français de la Chine, mais aussi et surtout par des spécialistes chinois dont les recherches font autorité. Ses sources puisent tant dans les statistiques chinoises officielles que dans les données internationales.

ISBN : 978-2-343-04874-1 • Décembre 2014 • 316 pages. Prix éditeur : 32 €

ASSASSINAT ECONOMIQUE DE LA GRECE ET LE DERNIER RECOURS : LA DRACHME

NEGREPONTI-DELIVANIS Maria

Les analyses, concises, directes et souvent empreintes d'ironie, suivent pour ainsi dire jour après jour le déroulement du drame vécu par la Grèce depuis le début de la crise de la dette jusqu'à la fin de 2013. Sorte de journal de bord qui rend essentiellement compte de faits économiques, cette étude est aussi une chronique de la dette grecque et de la façon dont celle-ci est gérée. Les faits sont ainsi mis en relation les uns aux autres qu'ils aident à comprendre pourquoi et comment certaines décisions ont été prises, avec les conséquences désastreuses que l'on sait. Sont présentées les raisons qui ont conduit la Grèce dans l'impasse, la crédibilité de ses dirigeants, les mesures inefficaces, les motivations réelles des Mémorandums, mais aussi les alternatives envisagées d'une façon simple et autant que possible objective, laissant à chacun la liberté de se faire une opinion.

Après un tour d'horizon de l'économie internationale, l'auteure se focalise sur la marche dramatique des événements qui touchent le pays et développés dans le corps du livre – fruit des visées communes menées et promues par des centres non grecs, et probablement même non européens qui éventuellement préparent une gouvernance mondiale.

Le corps du livre comprend quatre unités. Chacune d'elles procède d'un choix, bref recensement, analyse et critique des actes imposés par les Mémorandums au cours de ces quatre dernières années. La première unité porte sur les aspects divers et douloureux de l'impasse où se trouve la Grèce et confirme le fait qu'avec les Mémorandums, la Grèce ne peut espérer sortir de la crise. Dans la deuxième unité, sont stigmatisées les mesures, totalement inefficaces et parfois qualifiées même d'irrationnelles, tandis que d'autres solutions radicalement opposées et probablement beaucoup plus efficaces et moins dévastatrices pour le pays et sa population sont proposées. Dans la troisième unité, l'auteure essaye de mettre en lumière l'avenir de la Grèce et, dans une certaine mesure, celui de la

zone euro. Enfin, la quatrième unité comporte des lettres ouvertes adressées à diverses personnalités politiques, aussi bien grecques qu'étrangères ; de graves questions y sont évoquées et demandent des réponses.

Enfin, dans la conclusion, l'auteure passe en revue les ravages causés par les Mémorandums et en rejette les solutions prétendument salvatrices. Le retour à la monnaie nationale et une intensification des efforts pour faire redémarrer la croissance ne se feront pas sans d'énormes difficultés, mais apparaissent néanmoins comme la seule alternative possible.

Ce livre s'adresse à un large public ne disposant pas nécessairement des connaissances spécifiques en la matière, mais appartenant à la catégorie des « citoyens européens engagés ».

ISBN : 978-2-343-03940-4 • Septembre 2014 • 236 pages. Prix éditeur 25,00 €

INSTITUTIONS DE GOUVERNANCE, CONFIANCE ET DEVELOPPEMENT APPLICATION AUX PAYS ARABES DE LA MEDITERRANEE

BEN ABDELKADER Fahmi et LABARONNE Daniel

Préface de Claude MENARD

« Plus riche qu'elle n'est développée », le PNUD faisait ce constat en 2002, dans un rapport analysant la crise de développement de cette région. Ce constat nous a conduit à rechercher l'origine de ces blocages, non pas sous le prisme des seules variables économiques, mais dans le champ des libertés politiques et des opportunités sociales et économiques dont le déni entrave le développement. Pour nous, celui-ci est un processus de transformation institutionnelle qui doit favoriser l'accès aux ressources économiques et politiques au plus grand nombre sur une base égalitaire et impersonnelle. Nous soutenons que les élites dirigeantes de cette région ont réussi à verrouiller l'accès à ces ressources et à neutraliser les institutions de gouvernance sensées délimiter leur pouvoir discrétionnaire. Cette configuration institutionnelle a favorisé la prédateur et la recherche de rente privant les pays des moyens de leur développement. L'exacerbation de ces pratiques a sapé la confiance du public dans les institutions de gouvernance, a créé un sentiment général d'injustice et a constitué l'un des principaux vecteurs du soulèvement de la rue arabe.

ISBN : 978-2-343-00346-7 • février 2014 • 244 page. Prix éditeur : 25 €

ENTREPRENEURIAT, PME DURABLES ET RESEAUX SOCIAUX

Mélanges en l'honneur du Professeur Robert Paturel

LEVY-TADJINE Thierry et SU Zhan (sous la coordination)

Cet ouvrage soutenu par l'Université de Bretagne Occidentale et hommage à Robert Paturel, est une occasion de dresser un état de la recherche en Entrepreneuriat et sur la PME et de questionner leur contribution au développement économique, social et culturel des sociétés. Sur ces bases, l'ouvrage est structuré en quatre parties qui rendent compte de la naissance et de la vie d'une TPE ou d'une PME et de sa contribution au développement.

La première partie évoque l'origine de l'engagement entrepreneurial sous l'angle de l'intentionnalité, de la vision organisationnelle de l'entrepreneur potentiel et des conventions qu'il construit pour conduire son projet. La deuxième partie souligne la variété des manifestations entrepreneuriales et des processus associés. Dans la troisième partie, les contributeurs évoquent cette fois la PME ayant achevée son démarrage et questionnent ses pratiques de gestion et la stratégie de ses dirigeants (aspects traditionnels : la trésorerie, les ressources humaines et l'internationalisation, mais aussi sa stratégie de créativité, les moyens de son engagement en RSE ou la transmission de l'entreprise surtout dans les cas "hybrides" associant salariés et héritiers du fondateur). Enfin, la quatrième partie évoque les réseaux sociaux (informels ou formels tels que les pôles de compétitivité) dans lesquelles la PME peut s'inscrire et qu'il conviendrait d'encourager. Parmi ceux-ci, on interroge le statut des "acadépreneurs", universitaires contribuant à rapprocher universités et entreprises et/ou à faire évoluer enseignement et recherche.

ISBN : 978-2-336-30240-9 • octobre 2013 • 382 pages. Prix éditeur : 30 €

PROJETS ET ENTREPRENEURIAT AU SEIN DES PAYS EMERGENTS

PATUREL Robert (sous la coordination)

Le livre rassemble des travaux choisis lors du XX^{ème} congrès fédérateur du CEDIMES au Québec (novembre 2011). Il propose quelques illustrations significatives du développement de projets et de l'entrepreneuriat au sein de pays émergents. Les auteurs mettent l'accent sur les derniers résultats de leurs investigations réalisées sur des terrains de pays émergents variés puisqu'on y trouve Liban, Madagascar, Maroc, Tunisie, Turquie, Vietnam, etc.

Dans une première partie, sont exposées trois situations mettant notamment en relief le rôle des institutions de formation dans le développement de l'entrepreneuriat de divers pays, alors que dans la deuxième partie, des particularités relevées dans trois autres contrées permettent de voir comment se trouve plus ou moins stimulé leur entrepreneuriat. L'ubiquité résidentielle des entrepreneurs est ainsi abordée dans le cas du Liban et de l'Afrique, l'essaimage est retenu dans une conception propre en Tunisie et l'accès au financement joue son rôle au Vietnam. Enfin, le cas des femmes fait l'objet d'un projet d'envergure au Maroc qui essaie d'institutionnaliser l'égalité des sexes au sein de son administration publique, alors que l'entrepreneuriat féminin est analysé avec deux angles différents à Madagascar et en Turquie.

ISBN : 978-2-343-00345-0 • Avril 2013 • 316 pages. Prix éditeur 31,00 €

REGLEMENTATION ET PERFORMANCE

L'enseignement supérieur privé au Congo

KOULAKOUMOUNA Etienne

Cet ouvrage vise à examiner le rapport entre la réglementation et la performance, et montrer que la qualité est la principale dimension de la performance de l'enseignement supérieur privé. La performance passe principalement par une exigence accrue de l'amélioration de la qualité des infrastructures, des prestations du personnel enseignant, du programme d'enseignement, de l'organisation administrative.

ISBN : 3978-2-296-99767-7 • Mars 2013 • 176 pages. Prix éditeur 19,00 €

CULTURES, TECHNOLOGIE ET MONDIALISATION

KIYINDOU Alain (sous la Direction de)

Cultures, technologies mondialisation, trois termes qui s'interpénètrent et se fécondent mutuellement. Dans le « magma » de la mondialisation, les cultures se croisent, s'observent, s'imitent, se confrontent et dialoguent, quand elles ne s'ignorent, ne s'excluent ou ne se rejettent. Elles s'enchevêtrent, s'enlacent et s'écartèlent. Mais au-delà de ce brassage, que deviennent les cultures minoritaires ? Comment les réseaux techniques prennent-ils place dans des espaces particuliers et comment les cultures se construisent ou se détruisent ?

Les différentes contributions regroupées dans cet ouvrage apportent un éclairage distancié de ce bouillonnement technico-culturel, fondement de la mondialisation. Les mutations se situent à tous les niveaux, mais les auteurs prennent garde de ne pas confondre changement technologique, culturel, mondialisation au progrès social. Les bénéfices de ces évolutions sont plus complexes et inégalement répartis.

Avec les contributions de : AMADOR BAUTISTA Rocío, ANTIOPE Nathalie, AOUDIA Karima, AUBIN France, CAILLE Patricia, CISSOUMA TOGOLA Diama, DIBAKANA Jean-Aimé, GIADAS Marcos, KIYINDOU Alain, LAULAN Anne-Marie, LAVIGNE Michel, OUALLET Anne, SAADAoui Linda, SMATI Nozha, YEGHNI Samia, ZOGHEBI Walid

ISBN : 978-2-296-12267-3 • Juin 2010 • 180 pages. Prix éditeur : 18,00 €

LE DEVELOPPEMENT AUX PERILS DE LA FINANCE, ESSAI

TRAIMOND Pierre

Au tournant des deux millénaires, les pays émergents deviennent parties prenantes des bulles et des crises financières mondiales, qu'ils les subissent ou qu'ils les amortissent. Le développement durable remet en question les conditions de l'accumulation originelle et les étapes du développement de ces pays. Une finance des extrêmes se développe, fruit de l'usure, de la finance informelle et de la microfinance. L'informatique, le numérique, dans leur essor, constituent des vecteurs nouveaux de ces mutations mondiales. Il résulte de ces changements que certains pays émergents comme la Chine et les pays asiatiques vont s'imposer au monde à la faveur de la crise actuelle, tandis que d'autres, notamment en Afrique, ne sortiront pas des marais du sous-développement mais en seront les premières victimes.

ISBN : 978-2-296-10804-2 • Janvier 2010 • 268 pages. Prix éditeur : 26,00 €

ENTREPRENEURIAT FRANCOPHONE : EVOLUTION ET PERSPECTIVES

GASSE Yvon (sous la direction)

Cet ouvrage regroupe les textes des communications présentées lors du colloque international Vers une francophonie entrepreneuriale, qui s'est tenu en mars 2008 à Québec (Canada), et dont l'objectif était de réfléchir aux différentes problématiques en lien avec l'entrepreneuriat et la culture entrepreneuriale dans les pays francophones. Ce fut aussi l'occasion de partager entre les pays de la francophonie les expériences en matière d'entrepreneuriat, et d'identifier des mesures visant à mutualiser ce savoir-faire. L'ouvrage actualise les connaissances de l'entrepreneuriat moderne et réaffirme que le développement du potentiel entrepreneurial dans une société passe par la sensibilisation, la promotion et la mise à la disposition de moyens appropriés.

ISBN : 978-2-296-10795-3 • Décembre 2009 • 376 pages. Prix éditeur 34,00 €

LES SEPT SCENARIOS DU NOUVEAU MONDE

Préface de Jean-François LE GRAND, Sénateur, Président de Commission du Grenelle de l'Environnement

ALBAGLI Claude

Alors que le sommet de Copenhague nous interpelle, pour une large part de l'humanité, la concrétisation des attentes consuméristes sont bien peu probables. Leur réalisation s'avère même infaisable au regard des ressources disponibles. Et si cela eut été possible, les conséquences écologiques de nos savoir-faire actuels n'en rendraient même pas souhaitable l'avènement. Ce constat suscite une myriade d'initiatives bien trop diverses cependant pour s'inscrire dans une même logique et faire système. L'ouvrage débusque les différentes cohérences pour parvenir à réduire l'impact de cette empreinte écologique. Les interférences dans tel paramètre du marché ou tel principe de la mondialisation, définissent sept scénarios :

L'innovation technologique constitue la plus optimiste des perspectives. L'adjonction de la Nature au Capital et au Travail, comme troisième facteur de production modifie la rationalité des calculs. Si ces deux premiers scénarios constituent des ajustements, deux autres s'appuient sur une rétention consumériste soit en préconisant davantage de frugalité (L'état stationnaire), soit en en réduisant l'accès (la partition sociale). Deux scénarios proposent des schémas de rupture : l'un remet en cause la mondialisation et débouche sur un monde en alvéoles, l'autre s'écarte du paradigme d'un bonheur consumériste au profit de nouvelles valeurs sacrées. Enfin, un septième soumet la logique économique au quitus des scientifiques.

Nourrie des solives du passé (l'histoire) et des tourbillons du présent (l'actualité), cette exploration éclaire les chemins du possible. Quelles remises en cause seront acceptées ? Quel scénario finira par s'imposer ? Un monde plus écologique n'est pas nécessairement plus radieux, les scénarios oscillent des attentes du grand soir aux affres des petits matins blêmes. Mais si rien n'est décidé, l'Humanité risque de s'engager vers un funeste destin : l'écosuicide, un ultime scénario en quelque sorte...

ISBN : 978-2-296-10140-1 • Novembre 2009 • 278 pages. Prix éditeur 27,00 €

L'ECONOMIE SOLIDAIRE DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

TSAFACK NANFOSSO Roger A. (sous la Direction de)

L'économie sociale et solidaire (ESS) désigne l'ensemble des activités économiques qui, dans une économie développée ou en développement n'ont pas pour motif principal le profit. Ces activités peuvent prendre des formes juridiques variées : associations, mutuelles, coopératives, groupes d'initiatives communautaires, groupements d'initiatives économiques, etc. L'ESS regroupe des activités économiques de dimensions hétérogènes, et la nature de leurs activités se caractérise également par une grande diversité (soutien scolaire, insertion sociale, sport, culture, service à la personne, finance de proximité, logement, troisième âge, parents d'élèves, développement communautaire, etc.). Indépendamment des pays et des régions, l'ESS s'est progressivement constituée pour répondre à des besoins peu ou mal pris en compte par les institutions conventionnelles, notamment par l'Etat ou le marché, tant au niveau national qu'international.

Cet ouvrage présente des travaux discutés pour une part lors du XVème colloque fédérateur de l'Institut CEDIMES organisé à Alexandrie en Egypte. L'objectif poursuivi est de proposer une analyse documentée de l'ESS en se focalisant particulièrement sur les pays en développement.

L'ouvrage regroupe les participations de Jean-Michel SERVET (Genève, Suisse), Gérard TCHOUASSI (Yaoundé, Cameroun), Odile CASTEL (Rennes, France), Roger TSAFACK-NANFOSSO (Yaoundé, Cameroun), Célestin MAYOKOU (Rouen, France), Raphaël NKAKLEU avec Francis KERN et Régis LARUE de TOURNEMINE (Strasbourg, France).

ISBN : 978-2-296-04405-0 • Janvier 2007 • 146 pages. Prix éditeur : 16,00 €

DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE ET DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

PATUREL Robert (sous la Direction de)

S'insérant dans la collection CEDIMES, « Dynamiques Entrepreneuriales et Développement Economique » est un ouvrage collectif, coordonné par le professeur Robert PATUREL, qui rassemble des travaux réalisés essentiellement dans le cadre du Laboratoire ERMES (Laboratoire d'Etudes et de Recherches Méditerranéennes en Management des Entreprises). Cet ouvrage offre un éclairage original sur la problématique du développement des économies en relation avec l'entrepreneuriat.

Partageant une philosophie systémique et processuelle de l'entrepreneuriat, les auteurs mettent notamment l'accent sur les dynamiques individuelles, pierre angulaire du développement économique local, régional et national. Le découpage opéré se veut respectueux d'une cohérence thématique et offre successivement aux lecteurs de voyager au cœur de la dynamique entrepreneuriale et de son accompagnement, de mieux comprendre l'essor de l'entrepreneuriat singulier et de discuter les problématiques propres à trois publics différents sur lesquels se focalise l'action des pouvoirs publics.

Ont participé à cet ouvrage, Amine CHELLY, Julien De FREYMAN, Sandrine EMIN, Yvon GASSE, Quan LE, Thierry LEVY-TADJINE, Raef MASMOUDI, Robert PATUREL, Katia RICHOMME-HUET, Jilène ZOUTEN.

ISBN : 978-2-296-02367-3 • Janvier 2007 • 320 pages. Prix éditeur : 25,50 €

JEAN-CHARLES BORDA (1733 – 1799) OU LE SYSTEME METRIQUE

TRAIMOND Pierre

Le Borda de Pierre Traimond, sans oublier combien la vie et l'œuvre du savant paraissent indissociables, vise à rappeler que cet homme de science fait encore autorité au XXI^e siècle.

Le Mémoire sur les élections au scrutin, plus connu sous le nom de paradoxe de Borda-Condorcet, continue à interroger les politologues et les économistes, comme le montre son influence sur l'école anglo-saxonne des choix publics sur le prix Nobel comme l'américain Arrow ou le britannique Sen. De manière plus générale, Borda introduit au problème non résolu du passage des choix individuels aux décisions collectives.

L'aventure du système métrique, deux fois centenaire, mérite d'être contée, mais le système décimal s'impose chaque jour davantage avec les progrès du numérique et des nanotechnologies.

ISBN : 97862629660248467 • Janvier 2006 • 210 pages. Prix éditeur : 18,5 €

MARCHES ET MARCHANDS DE VIVRES A DOUALA**TCHAWE Hatcheu Emile**

Préface de Georges COURADE

Quel est le rôle des marchands de vivres dans l'approvisionnement de Douala ? Quelle place y occupe les marchés ? Cet ouvrage montre que les campagnes peuvent nourrir les villes d'Afrique quand existent des réseaux marchands efficaces. Plus que l'Etat, c'est le grossiste-citadin, chef du réseau et animateur de tontines, qui est le principal régulateur du système alimentaire de Douala.

L'intérêt de l'étude tient aux enquêtes approfondies réalisées auprès des commerçants, mais aussi à la méthodologie qui différencie ravitaillage et approvisionnement dans la problématique de l'alimentation urbaine africaine.

ISBN : 2-296-01132-2 • Juillet 2006 • 190 pages. Prix éditeur : 17 €

LES SCIENCES SOCIALES CONFRONTEES. AU DEFI DU DEVELOPPEMENT**GERN Jean-Pierre (sous la Direction de)**

Pratiques et théories du développement sont en crise ; une partie des pays du « Tiers-Monde » sont devenus émergents, tandis que les autres subissent la pression de la mondialisation. Claude ALBAGLI en retrace l'histoire. Tandis que la Banque mondiale renouvelle sa politique (Deux artisans de ce changement, Michael M. CERNEA et Alexandre MARC, le décrivent), l'Afrique élabore un programme, le « NEPAD » dont Henri-Philippe CART fait la présentation critique. L'importance de la politique, de l'action collective au niveau de l'Etat, c'est Gérard LAFAY qui la rappelle.

Y a-t-il une spécificité des approches francophones ? Leur contribution face à la théorisation anglo-saxonne (à laquelle s'oppose Maria NEGREPONTI-DELIVANIS) c'est leur pragmatisme, ancré dans les problèmes de la pratique du développement, ce que montrent Alain REDSLOB et Philippe HUGON. En conclusion Jean-Pierre GERN rappelle que les théories datant de l'industrialisation de l'Europe offrent un regard critique sur nos conceptions actuelles.

ISBN : 2-296-00543-8 • Juin 2006 • 226 pages. Prix éditeur : 12,50 €

ISLAM FACE AU DEVELOPPEMENT**AUSTRUY Jacques**

Il est toujours délicat de faire des prévisions et plus encore de proposer des solutions aux problèmes de l'avenir. Cependant l'Histoire s'accélère, comme il est devenu banal de le remarquer, et par conséquent, le meilleur moyen d'être actuel est sans doute de risquer son regard au loin. Ainsi les hypothèses sur la nature essentielle du type d'économie que peut concevoir l'Islam, si elles doivent nécessairement rester assez vagues, peuvent cependant être soumises à l'épreuve des faits dans un futur prochain.

C'est pourquoi s'interroger sur le sens d'une économie musulmane ne nous paraît pas une chimère, mais une réflexion nécessaire sur une voie possible de l'évolution dans laquelle nous sommes engagés. Pour cerner la spécificité de cette économie musulmane qui se dessine, il convient d'examiner, d'abord, les moyens dont elle peut disposer pour actualiser les fins qu'elle se propose. La nature des moyens mis en œuvre détermine, en effet, dans une large mesure, la réalité des fins poursuivies, mais, à l'inverse, la prise de conscience de la spécificité des fins peut influer sur le choix des moyens...

ISBN : 2-296-00543-8 • Mars 2006 • 132 pages. Prix éditeur : 12,50 €

UNIVERSITES ET ENTREPRENEURIAT.**DES RELATIONS EN QUETE DE SENS****SCHMITT Christophe (sous la Direction de)**

La place de l'entrepreneuriat au sein de l'université se généralise de plus en plus et ce quelque soit le pays. Mais derrière cette réalité, le sens de la relation entre Université et entrepreneuriat prend souvent des formes différentes. Dans cet ouvrage dix chercheurs s'intéressent à cette relation à travers des expériences menées dans huit pays (Belgique, France, Iran, Maroc, Mexique, Canada, Turquie, Vietnam).

Les auteurs s'attachent tout particulièrement, pour chaque pays, non seulement au sens de la relation et à son évolution mais aussi aux actions et moyens mis en œuvre au sein des universités pour la faire

vivre. Pour aborder cette relation, l'ouvrage s'articule autour de trois parties qui correspondent à l'initialisation, à l'institutionnalisation et à l'intégration de la relation.

ISBN : 2-7475-9627-3 • Décembre 2005 • 322 pages. Prix éditeur : 26 €

INTELLIGENCE ECONOMIQUE ET VEILLE STRATEGIQUE. DEFIS ET STRATEGIES POUR LES ECONOMIES EMERGENTES

GUERRAOUI Driss & RICHET Xavier (Coordination)

Le concept d'intelligence économique est-il opérationnel pour répondre aux défis auxquels font face les économies émergentes dans le nouvel environnement concurrentiel ?

Il faut voir dans ce concept un prolongement de l'économie de la connaissance, qui elle-même indique un dépassement de la fonction de production classique : la concurrence entre firmes se déplace de plus en plus en amont, vers la conception des produits et des procédés, là où les découvertes et leur exploitation peuvent donner un avantage concurrentiel durable. L'autre approche relève de l'économie de l'information. Ce mouvement implique la mobilisation importante de ressources, notamment en formation et en capital humain, pour pouvoir dominer ces connaissances.

Les économies émergentes peuvent-elles s'engager dans ce mouvement, réaliser des raccourcis en accumulant les savoirs et les expériences ?

ISBN : 2-7475-9096-8 • Novembre 2005 • coédition ARCI • 280 pages. Prix éditeur : 25 €

LA SOCIO-EUPHÉMIE. EXPRESSIONS, MODALITES, INCIDENCES

COURTHEOUX Jean-Paul

La socio-euphémie adoucit, déguise, embellit les réalités sociales notamment dans la désignation des activités professionnelles (l'éboueur devient "technicien benniste", les élèves faibles sont dits "élèves en phase d'appropriation", les grèves sont présentées comme "mouvements sociaux"). Cet ouvrage décrit ses manifestations, caractérise ses modalités et analyse ses incidences avec entre autre ses effets pervers : pertes de sens, dispersion du langage, langue de bois, police de la parole, illusions diverses...

ISBN : 2-7475-9066-6 • septembre 2005 • 138 pages. Prix éditeur : 13 €

ENTREPRISES ROUMAINES EN TRANSITION

Etudes de cultures organisationnelles

DUPRIEZ Pierre (sous la Direction de)

Tout management est culturel. Tout acte de gestion est occasion de rencontre entre plusieurs systèmes de valeurs. D'une façon ou d'une autre, par le conflit ou par le compromis, par voie d'autorité ou de consensus, ces systèmes devront trouver le moyen de composer. Universel, ce constat est ressenti avec une acuité toute particulière dans les économies en transition. Très présentes, les références culturelles peuvent constituer un frein ou un moteur pour le développement des activités économiques. Au-delà des entreprises roumaines, la question concerne tous ceux qui ont choisi de s'investir dans les pays de l'Europe de l'Est.

ISBN : 2-7475-8714-2 • juillet 2005 • 270 pages. Prix éditeur : 23 €

GOUVERNANCE, COOPÉRATION ET STRATÉGIE DES FIRMES CHINOISES

HUCHET Jean-François et RICHET Xavier (sous la Direction de)

Les études rassemblées dans cet ouvrage visent à présenter les facteurs et les mécanismes à l'origine de la transformation de l'économie chinoise, considérée aujourd'hui comme "l'atelier du monde". Comment une économie en transition où les principaux préceptes du "consensus de Washington" sont absents a-t-elle pu connaître une si forte croissance, avec une montée en gamme qui en fait aujourd'hui une économie redoutée y compris parmi les économies le plus développées ?

ISBN : 2-7475-8056-3 • mars 2005 • 212 pages. Prix éditeur : 18,5 €

NOUVEL EMPIRE AMÉRICAIN*Causes et conséquences pour les Etats-Unis et pour le monde***TREMBLAY Rodrigue**

Quelles sont les origines du mouvement impérialiste néo-conservateur aux Etats-Unis ? Qu'est-ce qui se cache derrière les visées impériales du gouvernement américain de Georges W. Bush ? Que signifie concrètement la "Doctrine Bush" d'hégémonie américaine dans le monde ? Pourquoi le gouvernement s'est-il opposé à la création de la Cour pénale internationale ? Pourquoi Georges W. Bush veut-il mettre les Nations unies au rancart, leur préférant des coalitions fortuites de pays ? Est-il possible que les Etats-Unis du XXI^{ème} siècle deviennent une menace ?

ISBN : 2-7475-6287-5 • avril 2004 • 314 pages. Prix éditeur : 27 €

CORÉE DU SUD. LE MODELE ET LA CRISE**KIM Yersu & ALBAGLI Claude (coordination)**

La Corée s'est imposée dans les médias avec la coupe du monde de football. Voici un pays dont le PNB par tête d'habitant était similaire à celui du Sénégal dans les années 60 et qui, aujourd'hui, s'impose comme la 11^{ème} puissance économique de la planète. En 97 éclata toutefois une crise qui prit la plupart des opérateurs au dépourvu. Les différents auteurs coréens de cet ouvrage suivent pas à pas ce cheminement d'exception, la brusque embardée de 1997 et le ressaisissement obtenu sans tarder.

ISBN : 2-7475-6224-7 • mars 2004 • Coédition UNESCO • 212 pages. Prix éditeur : 18,5 €

CAHIER DU CEDIMES**ALBAGLI Claude (coordination)**

Cet ouvrage reprend des textes présentés à l'occasion de l'Hommage réalisé en l'honneur de Jacques AUSTRUY, fondateur du CEDIMES. Ont contribué à cet ouvrage : Jean-Paul COURTHEOUX « Expressions, modalités et incidence de la socio-euphémie », Alain REDSLOB « La politique de coopération internationale de l'Union européenne », Xavier RICHET « Changements institutionnels et réorganisation industrielle, les nouveaux contours de la firme », Guy CAIRE « Crise du syndicalisme et mondialisation », Sergio CONTI « Développement local : réseaux, institutions et complexité », Yves-Marie LAULAN « Comment sauver l'Afrique du chaos ? » et Colette NEME « La notion de pouvoir chez Jacques AUSTRUY ».

ISBN : 2-7475-5779-0 • janvier 2004 • 224 pages. Prix éditeur : 19,5 €

ALTER DÉVELOPPEMENTS ET DÉVELOPPEMENTS ALTÉRÉS**ALBAGLI Claude (coordination)**

Les auteurs replacent la pensée du développement dans l'histoire des idées économiques, soulignent les réussites, les paradoxes, voire les chimères de certains aspects de cette quête, prolongent l'analyse de Jacques AUSTRUY, situent le débat avec les éclairages de l'actualité. La richesse de ce contenu fait que les décideurs et les opérateurs du développement y trouveront de nombreux sujets de réflexion : un regard critique sur les tentatives de décollage, les développements altérés, mais aussi des jalons pour des alter-développements dégagés d'utopies perverses ou de doctrines plaquées.

ISBN : 2-7475-5681-6 • janvier 2004 • 208 pages. Prix éditeur : 18 €

GOUVERNANCE DU DÉVELOPPEMENT LOCAL**MAYOUKOU Célestin, THUILLIER Jean-Pierre, ALBAGLI Claude et****TORQUEBIAU Emmanuel (sous la Direction de)**

La gouvernance du développement local part du principe qu'il serait possible d'agir au niveau local sans s'en remettre à l'autorité de l'Etat. Le rôle de l'Etat ne consiste plus à intervenir directement, mais à innover dans les techniques et outils à utiliser pour orienter et guider l'action collective. Les autorités au niveau local doivent identifier et offrir des possibilités, favoriser et créer des partenariats et jouer un rôle protecteur à l'égard de l'environnement local. Dans cette nouvelle approche, l'Etat a besoin de nouvelles formes de régulation. La décentralisation en constitue une.

ISBN : 2-7475-5363-9 • novembre 2003 • Coédition CIRAD • 244 pages. Prix éditeur : 21,2 €

MUTATIONS CONTEMPORAINES ET DÉVELOPPEMENT

ALBAGLI Claude et RAJEMISON Sahondravololona (coordination)

Preface de M. le Ministre Jean-Théodore RANJIVASON

Cet ouvrage dessine quelques pistes sur les liaisons entre la mondialisation et le développement en abordant les problèmes d'un point de vue académique et en prenant pour référence diverses situations dans les pays émergents. Si la première partie couvre quelques conséquences du changement de l'environnement économique, notamment en ce qui concerne la structure des prix, les mouvements de capitaux et les fondements du libéralisme, la seconde, étayée par des analyses nationales, illustre les impacts de ce changement en milieu africain et en Europe Centrale.

ISBN : 2-7475-4027-8 • juin 2003 • 162 pages. Prix éditeur : 13,75 €

UNE MONDIALISATION HUMANISTE

RUBY Marcel

Préface de M. le Ministre Pierre-André WILTZER

A l'heure de l'ordinateur et de la conquête du cosmos, la mondialisation est irréversible. Une globalisation libérale anarchique, sans contre-pouvoir, risque de provoquer d'immenses drames sociaux. Le Centre Solidariste a alors réuni des théoriciens de l'économie et des réalisateurs d'actions solidaires pour réfléchir sur un monde solidaire, plus respectueux, plus équitable économiquement et socialement.

ISBN : 2-7475-4325-0 • avril 2003 • 158 pages. Prix éditeur : 13,75 €

MONDIALISATION CONSPIRATRICE

NEGREPONTI-DELIVANIS Maria

La mondialisation, un terme d'un contenu remarquablement vague et qui reste intentionnellement obscur, ce qui permet toutes sortes d'interprétations. La mondialisation conspiratrice présente de nombreux aspects jusqu'ici méconnus. De nombreuses références et données statistiques ainsi qu'une argumentation économique fondée donnent une nouvelle dimension à la mondialisation qui fait de nombreuses victimes... Et peu de vainqueurs.

ISBN : 2-7475-3317-4 • décembre 2002 • Coédition Fondation DELIVANIS • 402 pages. Prix éditeur : 30 €

LE SURPLUS AGRICOLE. DE LA PUISSANCE A LA JOUSSANCE

ALBAGLI Claude

Les sociétés agraires n'avaient, autrefois, pas d'autres issues que d'être autosuffisantes pour survivre. La très faible productivité de leurs agricultures faisait de la captation du micro-surplus auprès de chaque cultivateur un enjeu fondamental. Mais lorsque ce résidu vivrier se transforme en part majeure de la production, il transforme toute la chaîne des cohérences et devient capable d'enclencher le processus du développement. Il ouvre les voies de la démocratie comme celle de la division sociale du travail, verrou du monde industriel...

ISBN : 2-7475-0880-3 • 2001 • 272 pages. Prix éditeur : 22,9 €

Présentation de livre

Continuons l'Europe ! Mais avec qui ? Jean Matouk

Edition Le Publieur, 2014, 124p (14x22cm)

« Plus que jamais l'Europe doit redevenir un impératif catégorique pour chaque citoyen ».

« Les résultats des dernières élections européennes, entre abstentionnistes et europhobes, interpellent douloureusement tous ceux pour qui la construction européenne est une composante essentielle de l'avenir de leurs enfants.

La paix n'est plus, aujourd'hui, un argument pour les jeunes générations. Elle leur semble un acquis irréversible. Les étudiants profitent d'un certain nombre d'avantages pratiques comme Erasmus. Ils voyagent. Ils peuvent bien ressentir un unisson transfrontalier, une fraternité d'âge avec les jeunes des autres pays d'Europe, mais ce sentiment très post-moderne ne les conduit plus à un engagement européen rationnel et constructif.



Quant au reste de la population, il impute très injustement notre mauvaise situation économique à l'Union qui constitue le bouc émissaire idéal pour les démagogues et europhobes de tous bords.

Ce qui est vrai, c'est qu'en s'élargissant beaucoup trop vite, notamment sous l'impulsion d'une Grande Bretagne qui a toujours rêvé d'une Europe limitée à un grand marché, elle s'est elle-même paralysée.

Aujourd'hui, continuer de bâtir l'Europe, approfondir l'intégration en renforçant la coopération entre les Etats qui le souhaitent vraiment est une nécessité historique absolue ! C'est la seule voie possible pour nous garantir une paix toujours fragile et peser sur l'avenir du monde qui se joue entre des Etats-continents peuplés de centaines de millions d'hommes. Plus que jamais l'Europe doit redevenir un impératif catégorique pour chaque citoyen ».

Source : <http://lepublieur.com/livre-Jean-Matouk/europe-matouk.htm>



**« Théorie et pratique du droit »
Une collection de manuels juridiques**

Cette collection de manuels juridiques s'adresse aux étudiants désireux d'apprendre et de comprendre les notions fondamentales du droit. Pour chaque matière abordée ils y trouveront l'état actuel du droit mais aussi des réflexions des auteurs sur ce qu'elle pourrait être de *lege ferenda*.

Chaque ouvrage de la collection se décompose de la façon suivante :

- ☞ des repères permettant d'introduire le cours et d'en dégager les enjeux ;
- ☞ un cours clair et accessible présentant l'essentiel des connaissances à acquérir ;
- ☞ des applications concrètes du cours permettant à l'étudiant de se préparer efficacement aux examens, mais aussi
- ☞ des réflexions permettant d'acquérir l'ouverture d'esprit indispensable à un étudiant en droit soucieux de maîtriser la matière telle qu'elle est mais telle qu'elle pourrait être.

Cette collection est dirigée par Marc Richevaux, Maître de conférences à l'Université du Littoral Côte d'Opale.

marc_richevaux@yahoo.fr à qui peuvent être envoyés des manuscrits qui sont dans cet esprit pour une éventuelle publication.

Historique des "Cahiers du Cedimes"

2007:

- Vol. 1, n°1 : *Economie du développement* • *Changements organisationnels. Perspectives européennes* • *Transformations économiques et sociales actuelles*
- Vol. 1, n°2 : *Economie de la transition* • *Politiques monétaires et croissance* • *Transformations économiques et sociales actuelles*

2008:

- Vol. 2, n°1 : *Géopolitique de la mondialisation* • *Mondialisation, culture, entreprises* • *Transformations sociales en Europe*
- Vol. 2, n°2 : *Pauvreté et développement* • *Reformes agraires* • *Finance et gouvernance*

2009:

- Vol. 3, n°1 : *Analyses macroéconomiques* • *Stratégies des firmes* • *Tourisme et développement durable*
- Vol. 3, n°2 : *Développement durable* • *Finance et développement*

2010:

- Vol. 4, n°1 : *La crise économique et ses conséquences*
- Vol. 4, n°2 : *Développement durable et responsabilité sociale des entreprises*
- Vol. 4, n°3 : *Microéconomie du développement*
- Vol. 4, n°4 : *Logistique, transports et développement*

2011:

- Vol. 5, n°1 : *TIC Mobiles et développement*
- Vol. 5, n°2 : *Management interculturel et performance d'entreprise*
- Vol. 5, n°3 : *Le développement durable en manque de communication*
- Vol. 5, n°4 : *Les processus de développement dans le monde : Prix Cedimes 2011*

2012:

- Vol. 6, n°1 : *Varia*
- Vol. 6, n°2 : *Chine*

2013:

- Vol. 7, n°1 : *Les limites de la mondialisation*
- Vol. 7, n°2 : *Développement et structures territoriales*

2014:

- Vol. 8, n°1 : *Education, formation, citoyenneté*

Adresse Internet de la revue:

<http://www.cedimes.com/index.php/publications/les-cahiers-du-cedimes.html>

Les propositions de publication peuvent être envoyées au Directeur de publication Marc Richevaux (marc_richevaux@yahoo.fr) ou au rédacteur en chef invité du numéro thématique (voir les appels à articles en cours sur le site www.cedimes.com).

Institut Cedimes

Université Valahia de Târgoviște

Publication semestrielle

Articles du numéro précédent des *Cahiers du Cedimes*
Vol. 8, Nº 1, 2014

EDUCATION, FORMATION

Quelle éducation dans la mondialisation : les défis de l'hybridation de l'éducation en Afrique centrale. Le cas du Cameroun et du Congo-Brazzaville
(*B. A. Mankou, Cameroun*)

Education, composition de la main d'œuvre et productivité des entreprises industrielles au Cameroun
(*P. M. Nga Ndjobo, Y.A. Abessolo, Cameroun*)

De l'utilité du savoir transversal : un renversement de paradigme
(*B. Roussel, C. Sapta, France*)

Pour une formation continue et une gestion prévisionnelle des carrières dans la police Congolaise : Prospective d'un modèle managérial
(*W. M. B. Bongoye, Congo*)

CITOYENNETÉ ET RELIGION

Citoyenneté et religion. Approcher l'altérité par une double contextualisation
(*A. Hammouche, France*)

VARIA

La croissance économique de l'économie turque aux débuts du XXIe siècle et les buts économiques pour l'année 2023
(*M. Özatesler, Turquie*)

ISSN 2110 - 6045