

SOMMAIRE

Mohamed BENGUERNA	05
Présentation	
Kamel BOUCHERF	09
Méthode quantitative vs méthode qualitative ? : contribution a un débat	
Mustapha OMRANE	
La combinaison des méthodes quantitative et qualitative : un exemple d'une analyse en Afrique sub-saharienne	31
Thomas CANTENS	
« Apprivoiser les chiffres » : penser quantitativement le changement, à partir d'exemples de réformes d'administrations en Afrique	69
Mohamed KADI , Assia GUEDJALI , Mohamed BENGUERNA & Amina MESSAID	
La relation douanes usagers les conditions d'amélio- ration de la qualité de service	99
Mohamed BOUKHARI & Abderrahmane ABEDOU	
Le profil entrepreneurial : facteur discriminant du développement économique	127
RÉSUMÉS (ARABE, ANGLAIS)	155
NORMES DE PRESENTATION DE LA REVUE	i

Présentation

La grande majorité des articles qui composent cette nouvelle livraison des cahiers du CREAD a fait l'objet d'une présentation lors d'un atelier de recherche organisé au CREAD¹. Il a constitué une halte méthodologique du projet de recherche CREAD/Douanes Algériennes², inscrit dans la mise en œuvre du programme national de recherche (PNR).

L'idée d'un numéro thématique des cahiers du CREAD portant sur les questions méthodologiques de recherche est le produit d'une expérience collective entre les chercheurs du CREAD et les cadres des Douanes Algériennes.

En effet, l'exécution de ce projet de recherche a été une occasion pour mobiliser diverses techniques de recherche (observation, questionnaire entretien, focus group) d'une part mais aussi un moment d'échange très dense, stimulant sur le statut, la pertinence des usages de ces techniques d'autre part.

La présence des cadres des Douanes Algériennes parmi les membres de l'équipe a été une bonne opportunité pour enrichir, consolider ces usages.

Par ailleurs, la participation des collègues, des universités étrangères et des experts d'organismes internationaux (Banque mondiale, organisation mondiale des Douanes) à cet atelier, a favorisé un regard extérieur porteur d'une dimension comparative des méthodologies d'enquêtes.

Cet ensemble d'indications, d'opportunités a milité pour l'élaboration et la production de ce numéro thématique.

Dans une première contribution, K.BOUCHERF se propose d'amorcer un débat sur le contenu ; la nature de la relation entre méthode quantitative et qualitative. Prenant appui sur un examen des fondements théoriques des deux méthodes, il envisage de savoir si

¹ Atelier thématique : « les usages des approches quantitatives et qualitatives pour le développement » Les 7 & 8 octobre 2013 au CREAD, Alger.

² La relation Douane-usagers : les conditions d'amélioration de la qualité de service (programme PNR)

chaque méthode possède sa propre logique ou si les deux sont complémentaires.

M. OMRANE, nous fait découvrir le bénéfice de la combinaison des deux méthodes quantitative et qualitative pour la conduite d'une recherche de terrain en Afrique Subsaharienne.

Cette double méthode pour analyser, comprendre la relation entre croissance démographique et disponibilité de la terre arable permet à l'auteur d'identifier toute une série de comportements humains ancrés dans le terroir culturel, historique de la société en question.

T. CANTENS, examine l'impact de l'usage des chiffres dans une stratégie de réforme des administrations.

Son argumentation se base sur des expériences concrètes pilotées par la Banque mondiale, l'organisation mondiale des Douanes, pour dégager et caractériser les comportements des fonctionnaires à ces procédures chiffrées et mesurer l'intensité de la dissémination de la culture du chiffre.

M. KADI, A. GUEDJALI, M. BENGUERNA, A. MESSAID exposent les résultats d'une recherche qui a combiné divers instruments méthodologiques, pour évaluer et apprécier le degré de satisfaction des usages des services douaniers. De même que leur contribution révèle les leviers porteurs d'indicateurs en mesure d'améliorer la politique de modernisation des Douanes Algériennes.

Enfin, M. BOUKHARI, M. ABEDOU, nous font découvrir le statut et la pertinence d'un profil de l'entrepreneur algérien pour apprécier le niveau de développement de l'économie algérienne. Ils se proposent de sortir des approches classiques, pour appréhender un tel degré de développement.

Le souci des auteurs de ces contributions capitalisant une riche et diverse expérience de terrain a été de nous livrer des questionnements, des hésitations et des enseignements au regard de leur usage des techniques d'enquêtes dans leur variété.

Ce sont là, beaucoup plus des interrogations, des analyses et des pistes qui exigent des enrichissements et des consolidations.

Ils nous renseignent sur une posture fondamentale du chercheur en sciences sociales et humaines, celle d'éviter l'usage et l'empreint automatique et mécanique des techniques de recherche. Les motivations du chercheur et l'épreuve des terrains peuvent avoir un rôle primordial dans le choix des usages méthodologiques.

Mohamed BENGUERNA

Directeur de recherche

**METHODE QUANTITATIVE VS METHODE
QUALITATIVE ? :
CONTRIBUTION A UN DEBAT**

Kamel **BOUCHERF***

Résumé :

Notre étude a pour objet l'analyse de la relation entre méthode quantitative et méthode qualitative. Elle interroge les fondements théoriques de chaque méthode dans le but d'atteindre les socles épistémologiques de chacune d'elles. Dans cette perspective, nous présentons un essai d'élucidation des soubassements sur lesquels sont érigés les présupposés d'une démarche de production des connaissances autour d'un objet défini dans les sciences sociales. Nous posons aussi la question de savoir si, parce que les deux méthodes représentent deux démarches différentes de production de discours scientifique sur la réalité, elles sont forcément dans un rapport concurrentiel voire conflictuel ou au contraire, la spécificité de chaque mode d'approche de la réalité sociale et la complexité de cette dernière exige d'elles qu'elles soient plutôt dans un ordre de complémentaires dans le sens où la faiblesse de l'une se retrouve dans la force de l'autre et réciproquement.

Mots Clés : Paradigme, Epistémologie, Méthode, Méthode quantitative, Méthode qualitative, Méthode mixte, Triangulation.

Codes JEL : B41, C18, C42

Introduction :

Dans la mesure où chaque phénomène social peut-être analysé conformément à la méthode d'analyse quantitative ou qualitative (Becker.H.S in De Singly.F 1992.23), il est utile de savoir quelle est la portée, sur le plan cognitif, des observations que nous effectuons, afin de tenter de savoir si parler du rapport de la méthode qualitative à la méthode quantitative signifie, nécessairement, mettre face-à-face deux horizons ou deux perspectives méthodologiques ou deux rationalités

méthodologiques (Groulx-Lionel.1997.3) différentes, car approches méthodologiques différentes signifie, implicitement, production de deux discours spécifiques révélateurs de deux manières particulières de représentation de la réalité. C'est à partir de là que prend naissance ou peut prendre racine la tendance à l'opposition entre ces deux méthodes d'analyse, que Marpsat.M qualifiait d'opposition rituelle (1999.1), et qui par conséquent évacue ou du moins laisserait peu de place à l'hypothèse de leur complémentarité.

Cette question a donné lieu à de larges débats marquant des clivages importants parmi les spécialistes des questions méthodologiques relatives au domaine des sciences sociales de manière générale et de la discipline sociologique en particulier. (Blanchet.A & Gotman.A.1992, Marpsat.1999, Alain léger.1993).

A cet effet, d'une part, la méthode qualitative après avoir été longtemps marginalisée et réduite à un carcan à tendance littéraire et contre-productive (Aubin.I. 2008.142) est entrain de retrouver, de nos jours, ses lettres de noblesse et ses dépeceurs. D'autre part c'est à travers la mise en évidence des limites de la méthode quantitative que l'approche qualitative connaît un essor. L'apport de cette dernière est bien exprimé dans ce contexte par Leger. A qui confirme que sa fonction consistait « ...à ajouter la chair frémissante du vécu autour du squelette froid de la statistique » (1999.5). De plus, les adeptes de l'analyse quantitative, pour qui la soumission des phénomènes sociaux à l'analyse statistique et à la mesure, sont à même d'assurer la rigueur requise dans le procédé d'administration de la preuve, et ce en conformité au paradigme positiviste conçu sur la base de la manière dont est acquise la connaissance scientifique dans le domaine des sciences naturelles.

Comme pour montrer la prééminence de la méthode quantitative (Fekede.Tuli. 2010), ses défenseurs, n'hésitent pas à aligner leur "force", eux aussi, sur la faiblesse, selon lecture du critère de scientificité, de la méthode qualitative, qui en prenant en ligne de compte un nombre restreint de cas limite grandement l'envergure de validation du processus de construction de la connaissance scientifique en plus du fait de prendre comme objet les intersubjectivités des individus et des groupes.

C'est ainsi que tenter d'élucider ce qui peut différencier les deux méthodes, revient à les conceptualiser. Il est évident que l'interrogation s'articule autour d'un dénominateur commun : le concept de méthode, qui réfère à la démarche rationnelle et logique d'administration de la preuve sur la base de procédés connus et reconnus dans la production de la connaissance scientifique. Ceci dit, en posant le problème en ces termes entre méthode quantitative et méthode qualitative, nous visons à comprendre si nous traitons de deux visions différentes du monde social ou simplement de deux techniques spécifiques ?

S'interroger sur la méthode représente souvent chez des chercheurs de différents horizons (Groulx.Lionel.H, Aubin. I : médecine, Aktouf.O : sciences sociales,...) un aboutissement incontournable quand il s'agit de faire admettre (par la preuve) les résultats de leurs investigations.

Pour notre part, notre questionnement initial nous convie à emprunter les termes de la méthode comparative. Cette dernière est opérée au moyen d'une grille de lecture que procure la posture théorique comme soubassement au processus analytique dans son ensemble.

A la source, une différence de paradigme de référence :

L'approche de la réalité sociale au moyen d'instruments méthodologiques d'administration de la preuve ne peut se faire en dehors de postulats théoriques basiques, sur la base desquels est érigée la représentation de l'entité sociale, du comportement des individus et du fait social en général. Ainsi Angers déclare que « Sur un plan très général et abstrait, la méthode rejoint une position philosophique sur la conception du monde qui nous entoure » (1997. 58). Nous comprenons alors pourquoi les différentes méthodes de recherche, en l'occurrence la méthode quantitative et la méthode qualitative produisent des discours différents sur "la même réalité". A priori, l'explication peut provenir du fait que chaque méthode procède à la sélection d'un type d'observation qui lui est bien propre. Or, il devient nettement plus pertinent de tenter de savoir sur quelle base se fonde la logique de sélection des observations faites.

Chaque méthode d'analyse possède son encastrement épistémologique qui lui procure pertinence et validité dans le domaine de la production de la connaissance scientifique.

A cet effet, notre approche théorique s'inspire largement de la conception de Kuhn.T du paradigme scientifique (1983. 44.77), qui réunit les principes philosophiques, les règles et les méthodes qui unissent les membres d'une communauté scientifique. Conséquemment, c'est essentiellement la centralité du pôle épistémologique qui est mise en exergue au moyen d'une conceptualisation de la méthode.

Une question essentielle qui intrigue encore les chercheurs dans les domaines de l'épistémologie et de la méthodologie des sciences sociales.

A cet effet, Groulx.L.H (1997) et Fekedé.T (2010) font référence aux travaux de Guba.E et Lincoln.Y qui, en 1989 aux Etats-Unis furent parmi les premiers chercheurs, selon la tradition Kuhnienne, à poser l'hypothèse de l'irréductible séparation entre la méthode quantitative et la méthode qualitative, en estimant que chacune d'elles se réfère à un paradigme diamétralement opposé à l'autre et ce conformément à trois niveaux de lecture complémentaires : le niveau ontologique, le niveau épistémologique et le niveau méthodologique. La qualité de l'argumentation mérite qu'on s'y attarde un peu.

a. Le niveau ontologique ou la relation individu / société :

En sociologie l'étude des phénomènes est largement dépendante de la conception de la nature de l'être lui-même et dans son rapport à la société. La question tend à diviser les *social scientists* adeptes du déterminisme qui estiment que la réalité sociale est indépendante de la volonté des individus et les constructivistes, qui estiment que la réalité est le résultat de processus sociaux complexes dont il s'agit de saisir le sens.

Pour l'attitude positiviste, à la base de la méthode quantitative, le principe ontologique se vérifie par le fait que le monde social a une existence indépendante des hommes. Il obéit par conséquent à des lois dont il revient à la recherche d'en faire la découverte.

La systématisation de ce qui peut être qualifié de connaissance scientifique est bâtie sur le principe majeur de reproductibilité des faits.

Contrairement à cette conception qui tient ses origines des sciences naturelles, pour les interprétivistes, la réalité est socialement construite et de ce fait les acteurs y jouent un rôle essentiel. Ils sont les constructeurs de la connaissance.

La mise en évidence du rôle des acteurs dans la production de la connaissance apparaît clairement dans l'approche qu'empruntent les disciplines à caractère qualitatif en l'occurrence la phénoménologie, l'interactionnisme symbolique, l'ethnométhodologie, l'individualisme méthodologique...L'objectif dans ces travaux de description des réalités sociales est d'accéder à la compréhension des systèmes de valeurs, de croyance et de culture qui forment la base des comportements, des formes d'action et de pensée des hommes en société.

Tant que l'action de recherche s'articule autour de l'intelligibilité des significations et des sens que donnent les acteurs à leurs actes, ces derniers ne peuvent être réduits à des attributs quantifiables et mesurables.

Le niveau épistémologique ou le critère de scientificité :

Pour les quantitativistes, les comportements humains peuvent être analysés conformément à la découverte des lois. Une posture épistémologique empruntée au domaine de la pratique de la recherche dans les sciences naturelles. Dans le cours de cette conception, les faits sociaux existent en-dehors de la volonté des individus. *Les faits sociaux doivent être analysés comme des choses*, car ils jouissent d'une existence objective. C'est là l'essentiel de la posture positiviste en sciences sociales, pour l'analyse des comportements sociaux qui doit être menée conformément à une logique déductive d'interprétation, sur la base de la mise en évidence de relations causales entre variables. La centralité du principe de la mesure est portée par la théorie statistique.

Le principe positiviste appliqué à la recherche dans les sciences sociales procède par l'identification de variables discriminantes sur la base de l'approche déductive théorique qui conformément à la mise en

évidence de la récurrence et la régularité des faits, se base sur la multiplication des cas en menant les analyses sur des échantillons statistiques relativement importants.

A l'opposé, la méthode qualitative conçoit le monde social comme un univers construit selon la signification que donnent les acteurs aux faits sociaux. L'objectif de la recherche ne réside pas dans l'explication des phénomènes observés, mais il s'agit de les comprendre, sans prétendre à la généralisation. La compréhension des faits exige une attitude étrangère à l'idée d'externalité, car elle a pour but de saisir le sens qu'octroient les acteurs à leurs actions.

Etant donné que la signification de l'action sociale figure comme objectif ultime des investigations de type qualitatif, il s'ensuit que l'acteur est perçu comme auteur de son histoire ; le rapport même qu'il peut établir avec le chercheur tend à approfondir la réflexion, dans la mesure où l'action sur la subjectivité de l'acteur exige un système de "décryptage" du sens de la part du chercheur.

C'est ainsi que le captage de la dimension de la subjectivité de l'acteur, exige plus de rapprochement entre le chercheur et son objet d'étude.

Le niveau méthodologique ou démarche de la preuve :

La méthode est une notion communément en usage dans les cercles de la recherche de toutes les disciplines scientifiques. Elle signifie le moyen, le procédé ou la démarche par laquelle on accède à ce qui est pensé représenter la réalité. Conformément au principe même de la méthode scientifique, elle reflète la stratégie d'administration de la preuve selon les postulats dictés par la dimension ontologique et épistémologique.

A cet effet, l'ancrage paradigmatique du positivisme revendique l'objectivité dans la recherche matérialisée par la maîtrise des rôles des différentes variables dans le test d'hypothèses. Pour ce faire, le dispositif de comparaison est de rigueur dans l'approche causale des phénomènes sociaux. L'outil statistique offre dans ce cadre l'élément par excellence d'administration de la preuve au moyen d'analyses chiffrées et de mesure.

Dans la perspective opposée, la méthode qualitative est quant à elle portée par le paradigme interprétiviste / constructiviste, qui suppose que le sens attribué aux faits sociaux n'est pas le fait de cadres théoriques d'interprétation mais repose sur le vécu des acteurs médiatisé par la perception du chercheur, à qui il revient de saisir pleinement le sens et la signification des actes attribués par les acteurs sociaux. De là, il devient facile de saisir l'opportunité de la notion de compréhension des phénomènes au lieu de leur explication.

L'origine philosophique de l'attitude interprétiviste et compréhensive remonte, dans la tradition allemande, aux travaux du philosophe Dilthey.W pour qui la sociologie avait pour but de comprendre les phénomènes au moyen du sens et de la signification que leur donnaient les individus.

Pour le philosophe allemand, ce qui est appelé aujourd'hui sciences sociales consistait beaucoup plus en des sciences de l'esprit par opposition aux sciences naturelles. D'ailleurs, c'est bien l'appellation qui leur est consacrée pour marquer son opposition à l'épistémologie positiviste. A cet effet, la prise en charge de la dimension historique dans l'analyse des faits sociaux, l'ont mené à effectuer une nette séparation entre la compréhension et l'explication. Le second objectif cité incombe particulièrement aux sciences naturelles.

La méthode quantitative : le régulier et la généralisation statistique

On est amené à comprendre donc que le socle épistémologique qui fonde la méthode quantitative dicte que l'approche des phénomènes sociaux s'effectue conformément aux procédés d'expérimentation dans les sciences sociales et que par conséquent il faut qu'elle soit orientée vers la mise en évidence des mécanismes de la causalité. Pour ce faire, tout ce qui peut relever du domaine de la spécificité des groupes sociaux, que certains nomment le relativisme culturel est réduit à sa plus simple expression à la faveur d'attributs comparables et mesurables. C'est pourquoi Bozon.M remarquait que « ...démographes et sociologues, commencent toujours par décomposer les phénomènes pour les réduire à l'état de variables quantifiables ou d'indicateurs ». (1988. 560). Dans cet esprit, il est clair que la structure de la comparaison conforte harmonieusement la mécanique de la causalité. Dans cette optique, il est fait usage de

l'outil statistique comme moyen par excellence au service du protocole d'administration de la preuve. Il se présente, incontestablement, comme instrument approprié apte à rendre compte de l'effet des déterminants sociaux sur les phénomènes. En effet, nous remarquons à titre d'illustration, que dans une étude sur les mutations familiales qui concernent une société déterminée et pour vérifier l'hypothèse de persistance des formes traditionnelles et communautaires de la structure familiale, il a été remarqué que 41% des mariages ont eu lieu dans le cadre des relations familiales. Le pourcentage annoncé qui est un ordre de grandeur significatif dans les limites d'un intervalle préétabli et constant, représente l'équivalent, connu et reconnu, de la condition nécessaire et suffisante faisant admettre l'hypothèse émise. Néanmoins, il reste à préciser que la présente argumentation demeure tributaire d'une condition théorico-méthodologique à savoir qu'elle est bâtie sur le préalable d'ordre théorique stipulant que la nature de la relation liant les conjoints représente un indicateur de qualification (traditionnelle/moderne) de la structure familiale et par conséquent de mesure du changement. Ceci démontre le rôle attribué à l'ancrage théorique dans ce type de démonstration, d'où son caractère déductif.

Pourtant, il faut préciser que la comparaison dans la méthode quantitative est appliquée en respect du principe de *toute chose étant égale par ailleurs*, au moment où le phénomène social existe, par définition, dans sa globalité et qu'il est aussi, irréductiblement, un phénomène historique (Passeron.J.C. 1991).

Force est de noter donc que les observations des sociologues et les *social scientists* de manière générale effectuées par le biais de l'expérimentation sont totalement tributaires des conditions dans lesquelles est mené le procédé expérimental, en l'occurrence les circonstances socio-historiques.

C'est ainsi que l'application de la méthode quantitative qui procède de la mise en relation de variables pour observer les co-variations, ne cesse de montrer quelques lacunes afférentes aux conséquences relatives à la décision d'opérer des "coupes" au niveau du tissu social qui tendent à réduire à une ou quelques variables les déterminants d'un phénomène donné, au moment où le comportement social s'exprime dans sa globalité et sa complexité. D'où l'interrogation qui

surgit à chaque fois qu'on évoque le principe méthodologique de *toute chose étant égale par ailleurs*. En effet, en appliquant cet argument et même en introduisant les variables qui peuvent aller dans le sens de la consolidation, dans une orientation donnée, de la relation primaire constatée entre une variable dépendante et une variable indépendante, la détermination de la variable indépendante ne peut jamais être définitivement prouvée dans la mesure où elle reste dépendante à son tour par des circonstances sociales et historiques au sein desquelles elle prend forme. Il s'ensuit que la recherche de la détermination, ou causes des phénomènes ne peut en aucune façon être atteinte de manière complète et définitive, parce que justement la relation primaire pouvant être comprise dans une relation de détermination entre deux variables pouvant être elle-même le produit de la détermination par une autre variable indépendante au moment où nous admettons que *toute chose étant égale par ailleurs*, alors qu'en réalité elles ne le sont pas, ou du moins jusqu'à production de la preuve; c'est le fruit d'une illusion ou d'un *artefact*. Par contre et avec Boudon.R (2002.29), la relation entre variables produit du sens dans un modèle causal, qui est le fruit de construction théorique et conceptuelle, prenant à son compte la priorisation des indicateurs. Le modèle causal qui est le fruit de l'introduction et l'examen de l'effet de variables-tests a l'avantage de préciser l'ensemble des dimensions qui concourent à l'occurrence et la récurrence des déterminants sociaux. En prenant en ligne de compte la spécificité et la complexité des phénomènes sociaux, il est clair qu'il est tout à fait trompeur de tenter de saisir l'"effet pur d'une variable" (De Singly.F 1992.108).

La méthode qualitative : la centralité de l'acteur

Depuis longtemps l'option quantitativiste dans les sciences sociales et précisément en sociologie a été l'option dominante partant souvent du non-dit que « tout ce qui ne se compte pas ne compte pas » où beaucoup d'auteurs reléguaient l'approche qualitative au rang de méthode incapable d'assumer la généralisation des résultats des recherches, en raison notamment de la faiblesse numérique de ses cas d'étude. A une démarche ainsi décrite et sont souvent associés les qualificatifs de spéculative, subjective et émotionnelle. Cette sorte de méfiance envers la recherche qualitative est souvent illustrée par la manière dont les écrits de méthodologie "écartent" ou minimise la perspective qualitative dans leurs textes. Dans cette optique, on

remarque dans l'ouvrage de Combessie.J.C, (1998) par exemple, bien que celui-ci soit intitulé *La méthode en sociologie*, la présentation qu'effectue l'auteur est essentiellement dédiée à la méthode quantitative et la recherche articulée autour des termes de la causalité. En effet, l'auteur consacre 29 pages de son ouvrage à présenter les techniques et l'analyse qualitative alors qu'à la méthode quantitative sont le double (55 pages) . On serait tenté de penser, par conséquent, que la méthode qualitative ne serait pas concernée par le procédé d'administration de la preuve. C'est également ce que constatent amèrement Blanchet.A et Gotman.A dans le préambule de leur ouvrage réservé à la technique de l'entretien (1992. 7).

Tout porte à croire que la méthode qualitative se réduit à une méthode accessoire ne dépassant pas le stade de la phase exploratoire dans les études, car non génératrice d'hypothèses systématiques et systématisées. L'hégémonie quantitativiste qui succédait au rayonnement de l'école de Chicago, a été dénoncée par Sorokin qui dans les années 70 déjà, s'est élevé contre ce qu'il nommait la *quantophrénie* (in Gérard. 1998). Depuis notamment les années 80, l'analyse qualitative s'attela à mettre en valeur ce qui fonderait sa légitimité en tant qu'approche de la réalité sociale. C'est ainsi que Groulx.L.H remarquait à juste titre que l'ouvrage manuel de Gauthier.B s'inscrivait bien dans cette perspective en disant : « Dans...le manuel de Gauthier (1992) et le rapport du groupe de travail, on relativise la recherche quantitative comme une des manières de se représenter la réalité et on juge légitime la connaissance produite ou générée par la recherche qualitative qui a sa logique et ses exigences propres » (1997.47). En s'associant à la réaction des chercheurs en sciences sociales à l'hégémonie du paradigme positiviste, Mucchielli. A, de son côté, afficha sa contribution active à la promotion des méthodes qualitatives en 1996, en faisant connaître l'ensemble des méthodes et des techniques dans la perspective de connaissance *du sens des faits humains* majestueusement exposées dans son *dictionnaire des méthodes qualitatives en sciences humaines et sociales*.

Dans la construction du discours scientifique, il est exigé de l'analyse qualitative, (par le biais de la spécificité de son protocole d'analyse) et de ses instruments, qu'elle puisse rendre compte d'une réalité ou d'un aspect de la réalité que la méthode quantitative ne peut

pas atteindre (Gérard. 1998.4-5). On comprendra bien, un peu plus loin, que c'est ce qui fonde, en partie, la légitimité de sa rationalité méthodologique.

C'est ainsi que le champ d'action de l'approche qualitative prend forme dans la mise en évidence de la complexité et la diversité des phénomènes sociaux à travers l'analyse du vécu des acteurs. Dans ce sens, la perspective méthodologique propre à l'approche qualitative est à l'opposé de celle de l'approche quantitative pour qui la saisie de l'essence des faits sociaux doit être menée indépendamment des représentations de ceux qui les vivent. C'est ainsi que les principes philosophiques de base sur lesquels s'érige la méthode qualitative sont ceux de la phénoménologie et de l'interactionnisme symbolique. Deux postures méthodologiques dont les fondements dictent de prendre en compte les points de vue et les sens des acteurs comme point initial de toute analyse des phénomènes sociaux (Bryman.A. 1984.78). En fait, cela revient à opter pour la centralité de l'acteur et de la relation sociale dans la construction de l'objet d'analyse. Dans cette conception, il ne s'agit pas de percevoir ni de concevoir l'individu comme un agent social subissant la domination des effets de structures et des contextes, mais plutôt comme un acteur conscient dont il s'agit de saisir pleinement le sens qu'il donne aux faits. Toute l'analyse repose sur les significations données aux actions et comportements par les acteurs y compris leurs propres actions et comportements. Il est compris par là que toute recherche désireuse de saisir la réalité des faits sociaux, doit s'atteler à mettre en évidence le sens et la signification qu'attribuent les individus à leurs actes. L'itération et la récurrence des vécus des acteurs ne sont pas à l'ordre du jour compte tenu du fait que la mise en évidence de la dimension statistique n'est d'aucune utilité dans la mise en exergue de la complexité qui caractérise les processus par lesquels se construisent les faits.

C'est pour cette raison essentielle que la méthode d'analyse qualitative des faits sociaux est fondamentalement une méthode interprétiviste et constructiviste dans la mesure où l'objectif ultime est de démêler les phénomènes sociaux à partir des modes desquels les acteurs leur procurent sens. Visiblement, l'intelligibilité des faits a comme source la perception que s'en font les acteurs sociaux.

A partir de là, l'ensemble des techniques qualitatives : observation participante, interview, focus-group, récit de vie..., sont utilisées afin de permettre la saisie des processus interprétatifs des significations que les agents sociaux allouent à leurs actes, comportements et pratiques. D'où la recherche de la singularité et la dissemblance dans le protocole analytique qualitatif. A partir de là, il peut-être reproché à la méthode qualitative de porter l'analyse sur la dispersion en vertu des deux critères cités ci-dessus. Une orientation qui n'est pas pour militer en faveur de son potentiel de scientificité dans la mesure où elle ne satisfait pas au principe de convergence des esprits, selon la conception Cohennienne, tenue pour être l'objectif majeur de la pratique scientifique.

Pourtant afficher une telle attitude c'est en réalité nier à la méthode qualitative "sa force de frappe" qui se concrétise particulièrement, et non de manière exclusive, dans les phases descriptives, exploratoires et monographiques de la recherche scientifique et qui consiste, en termes inductifs, à identifier les attributs moyennant la sélection d'un nombre réduit de cas, voire de cas unique. Comme il peut être aussi reproché à la méthode qualitative la "faille" dans la généralisation des résultats de recherche. Une faiblesse perçue comme une sorte de transgression de ce qui quasi unanimement, fait la règle de scientificité, la généralisation.

La nécessaire complémentarité des méthodes :

Au terme de la présentation des logiques paradigmatiques respectives sur lesquelles repose chaque méthode d'analyse, il est clair qu'il est incorrect et insuffisant de percevoir la méthode sous son aspect purement technique dans la démarche de production des conditions de la preuve. En revanche, ce qui paraît plus pertinent, c'est le fait que chaque méthode s'associe à des présupposés théoriques d'ordre ontologique et épistémologique. Pour cette raison, les écrits de Guba et Lincoln pèsent de tout leur poids.

Pour ce qui est de notre démonstration, nous atteignons un premier résultat important scindé en deux points :

La méthode de recherche a à sa base la théorie qui fonde conceptuellement sa logique de démonstration en termes de validité interne et de validité externe.

Chaque logique méthodologique propre fait suite à une conceptualisation de la réalité sociale.

Dans ce cas, la méthode est un moment de la théorie, car il s'agit bien de deux rationalités méthodologiques servant des objectifs spécifiques et qui déterminent à leur tour le protocole de sélection des observations.

Tout porte à croire donc que ce serait illusoire de soutenir l'hypothèse du rapprochement entre les deux méthodes en vertu de la contrainte insurmontable dressée par le "veto ontologico-épistémologique". Si cela était vrai, il nous est très gênant et difficile d'expliquer un fait qui a tendance à attirer le consensus parmi les chercheurs et méthodologues, à savoir que d'une part il est difficile, voire hasardeux, de pouvoir parler de quantitatif ou de qualitatif pur (Leger.A 1993) et que d'autre part chaque méthode a ses forces et ses faiblesses et que par déduction les faiblesses de l'une sont dans la force de l'autre (Denzin *et al.* 1989 in Groulx.L.H 1997. 7).

Dans le contexte de cette posture Bryman soutient l'idée d'intégration des deux méthodes en évoquant les différences qui les caractérisent en termes d'avantages et d'inconvénients et qu'il est par conséquent utile pour la recherche de les combiner (1984.86).

Dans le même ordre d'idées Gerard.H arrive à la conclusion que « Loin de s'opposer, les approches qualitatives et quantitatives se complètent. Il nous faut donc les combiner » (1998. 7). Ainsi, la recherche se dirige vers le pluralisme méthodologique dans le strict respect du principe épistémologique. Le premier n'entraîne pas forcément le second. D'ailleurs, Bryman.A dans son article paru dans le *British journal of sociology*, se posait la question de savoir si le débat entre recherche quantitative et recherche qualitative était centré autour d'une question de méthode ou d'épistémologie. Il disait à ce propos : « Dans le cadre d'une étude, un chercheur peut percevoir les domaines dans lesquels une contribution utile pourrait être faite par les deux méthodes quantitative et qualitative, mais il ne peut être déduit de ce que les positions épistémologiques signifiées par le débat entre les deux méthodes sont ipso facto réconciliées » (1984. 87). Il s'agit d'une mise en garde qui dicte clairement que tout essai d'intégration dans le cours d'une méthode mixte doit être réalisée dans les limites de la contrainte épistémologique.

Néanmoins, dans le cours de la réalisation des recherches, il est commun de trouver que des chercheurs font usage d'éléments des deux méthodes, sans pour autant que cela ne fausse la démarche de leur logique d'administration de la preuve. En réalité, il en est ainsi car conformément à la nature complexe des faits sociaux, il apparaît souvent qu'une seule méthode ne couvre pas à elle seule toutes les dimensions que l'analyse des phénomènes sociaux exige de prendre en considération. C'est au niveau de la mise en œuvre de l'une ou l'autre méthode pour l'investigation d'un fait social déterminé que la nécessité de rapprochement se fait le plus sentir et non pas à un niveau philosophique ou théorique.

Le pragmatisme méthodologique l'emporte sur toute autre considération, car comme le remarquait Groulx.L.H, « ...le discours épistémologique formule des prescriptions normatives plutôt que des prescriptions des actes de recherches... » (1997. 51). Par voie de conséquence il ne s'agit donc pas de perdre de vue les origines positivistes ou interprétivistes de chaque méthode mais en même temps de répondre efficacement aux besoins d'une méthode plus générale, une méthode mixte dont le but est de compléter les déficiences respectives.

En fait, la tâche est celle de trouver une justification théorique à même de rendre possible et acceptable le dépassement ou contournement de l'obstacle épistémologique ,cela aura l'avantage de reconforter l'aspect méthodologique de la recherche, sans pour autant remettre en question la première. En fait, cela revient à rechercher la réalisation d'un équilibre entre les pré-réquisitions épistémologiques et le besoin d'enrichissement de la méthode par le biais de sa "pluralisation".

Cela a le mérite d'accroître le niveau de validité des analyses au moyen d'une multiplicité d'angles d'observation dans la mesure où même si la démarche d'explication paraît la plus probante conformément à son niveau de satisfaction de la condition de validité externe des résultats de recherche, il n'en demeure pas moins qu'elle a toujours l'inconvénient émanant de l'incapacité à restituer le fait social comme un processus socio-historique et qui ne relèverait donc pas uniquement des co-variations d'un nombre déterminé de variables dans les limites temporelles précises. Pour cette raison, l'intervention

du protocole de la compréhension qui associe le vécu des agents sociaux est d'une utilité certaine. C'est cela qui a mené Combessi.J.C à assumer que « Ni le qualitatif ou le quantitatif d'une part, ni l'approche extensive ou l'approche compréhensive d'autre part n'ont le monopole des vertus heuristiques ou pouvoirs de validation » (1982. 12). Autrement dit, la validation a besoin d'une multiplicité d'angles d'observation. Compte tenu du fait qu'en sciences sociales aucune des deux méthodes n'a de suprématie en détenant le monopole des critères de validation. La tendance aux Etats-Unis pour surmonter l'handicap des techniques quantitatives ou qualitatives va vers l'application de la technique de triangulation (Marspat.M 1999. 79), basée sur la démarche de vérification croisée des résultats de recherche. Ce qui représente un argument supplémentaire qui milite en faveur de la complémentarité des méthodes de recherche en sciences sociales. En témoigne également la posture de Boudon.R et Fillieule.R qui donnaient l'exemple des travaux de Thomas et Zaniecki sur la célèbre et immense enquête du début du 20ème siècle sur le paysan polonais émigré aux Etats-Unis et qui sont de nature qualitative conformément aux techniques utilisées : histoire de vie ou technique autobiographique, analyse de contenu de lettres, description ethnologique des relations sociales, des conflits etc...et où ils remarquaient que : « Même au niveau de ces études d'ordre qualitatif, on voit apparaître en filigrane les indicateurs sous les concepts et les relations entre variables sous les descriptions monographiques » (2002. 25). Une révélation signifiée par le chercheur Thomas.I de l'Ecole de Chicago lui-même, qui loin d'afficher une attitude anti-quantitativiste écrivait à ce propos : « Il est évident que les études statistiques du comportement des populations auront peu de significations tant que les données statistiques ne seront pas soutenues par la vie des individus » (in Zolesio.E 2004). Ce qui nous invite à relativiser l'orientation épistémologique et méthodologique souvent exagérément attribuée à l'emblématique Ecole de Chicago à tendance empirique et qualitative au détriment de l'approche quantitative des faits urbains. Pour ce faire, nous empruntons l'intégralité du témoignage d'un des plus distingués chercheurs de EDC qui disait que « Les méthodes des statistiques et de l'étude de cas n'entrent pas en conflit entre elles. Elles sont en fait mutuellement complémentaires. Les comparaisons statistiques et les corrélations peuvent souvent suggérer des pistes pour la recherche à l'aide de l'étude de cas, et les

matériaux documentaires, en mettant au jour des processus, mettront inévitablement sur la voie d'indicateurs statistiques plus adéquats. Cependant, si l'on veut que la statistique et l'étude de cas apportent chacune leur contribution en tant qu'outils de recherche sociologique, il faut leur garantir une égale reconnaissance et fournir l'occasion à chacune des deux méthodes de perfectionner sa technique propre. Par ailleurs, l'interaction des deux méthodes sera incontestablement féconde » (*in* Zolesio.E 2004. 19).

La mise en évidence des avantages liés à la mise en œuvre du principe du pluralisme méthodologique mène nécessairement à se poser la question embarrassante suivante : est-ce-que l'application de la complémentarité des méthodes quantitative et qualitative signifie mettre les deux méthodes sur un même pied d'égalité ? Une question essentielle à laquelle nous tenterons une réponse ultérieurement. Pour le moment, bornons-nous à démontrer en quoi consiste la complémentarité dans le cadre de la pratique du pragmatisme méthodologique.

Dans la pratique de la recherche, il est extrêmement rare de lire des études de type qualitatif ou quantitatif dans un état pur. Les emprunts de l'une des deux méthodes à l'autre se font soit sous forme d'expressions verbales, soit sous forme de données chiffrées. C'est ainsi que Groulx.L.H évoquait le témoignage et la position de Passeron.J.C, à ce sujet, en ces termes : « L'opposition entre l'analyse qualitative et quantitative des données lui apparaît aussi factice car chacun de ces modes d'analyse utilise « subrepticement » dans son raisonnement, des éléments de l'autre mode, rendant ainsi, l'incommensurabilité caduque » (1997. 49). Dans le sillage de ces affirmations, nous comprenons alors comment l'entretien, une technique qualitative, est utilisé dans le but de susciter des catégories au contenu sociologique, devant être ensuite soumises à un traitement quantitatif au moyen de questionnaire et d'échantillon. Nous évoquerons également, à titre illustratif, la pratique de la technique de l'analyse de contenu, une technique qualitative qui emprunte les rudiments du raisonnement quantitatif dans son aspect analyse de contenu quantitative.

Aussi, un traitement quantitatif des données d'enquête peut mener à une typologie qui, elle présentera à son tour l'avantage d'identifier

les individus en vue d'un approfondissement de l'investigation pour une approche qualitative d'une question de recherche.

Enfin, dans une perspective exploratoire la technique du focus-group est souvent utilisée comme levier d'identification des thématiques ou des catégories d'analyse enregistrées via le discours des sujets d'un groupe cible, pour ensuite être versée dans un questionnaire en vue de la mesure du degré de dispersion parmi un échantillon ou un univers d'enquête.

A ce propos, pour des besoins pédagogiques nous mettons au profit de la compréhension du lecteur les enseignements d'une enquête sociologique ayant été menée au moyen d'une combinaison des deux méthodes.

Exemple d'étude combinant analyse quantitative et analyse qualitative.

Objectif : Mesure du niveau de satisfaction de la clientèle à l'égard des prestations et des produits présentés par une importante entreprise de produits stratégiques,.

Nouvelle démarche : Dans un souci d'amélioration de sa performance, l'entreprise qui visait la connaissance de la perception de ses prestations par la clientèle, avait pour habitude de démarrer de l'entreprise, c'est-à-dire acquérir les réponses aux questions que posaient les cadres du département de la commercialisation. Bien que cette méthode permette d'avoir les attitudes des clients vis-à-vis de ce que l'entreprise leur présentait, elle courrait néanmoins le risque de ne pas leur offrir la chance de se positionner par rapport à la pertinence des indicateurs de performance retenus, traduits sous forme de questions.

C'est dans ce sens que conformément à cette façon de faire, la démarche n'offrirait aucunement la garantie de couverture de l'ensemble complexe de la réalité du domaine de la prestation de service. C'est en constatant cette lacune qu'a été initiée ce qui va être nommée désormais une approche ascendante, dont le point de départ serait le client qui sera associé à la réflexion pour former la principale source d'information.

En termes méthodologiques, la nouvelle démarche, dont le but était de lier la performance de l'entreprise aux besoins de la clientèle, devait être menée selon deux phases complémentaires : Une première phase qui avait pour objectif de connaître sur un plan qualitatif les besoins de la clientèle et leur ordre de priorité. A cet effet, la technique du focus- group, que l'on traduit par discussion de groupe, a été mobilisée. Douze focus-group ont été réalisés, en vertu des variables liées à la région (nord, hauts-plateaux et sud selon une distribution est, centre et ouest), à la catégorie sociogéographique (rural/ urbain), ainsi que le statut de la clientèle : (ménage / non-ménage).

La deuxième phase qui mettait l'étude dans une perspective quantitative, visait la mesure de la satisfaction de la clientèle. Pour ce faire, les attentes collectées lors de la phase qualitative de l'étude ont été converties en questions dans un questionnaire renfermant une première rubrique relative au niveau d'importance de chaque attente, tandis que la seconde rubrique elle était relative au degré de satisfaction de chaque attente.

L'enquête quantitative a concerné un échantillon prévu de 2000 clients, tandis que le traitement quantitatif des données pour la mesure du degré de satisfaction de la clientèle, il a été fait sur 1009 questionnaires réalisés.

Ceci est un exemple type de l'analyse qui nécessite la combinaison harmonieuse et complémentaire de techniques relevant du domaine de la méthode qualitative pour un premier objectif d'identification et celle qui relève du domaine de la méthode quantitative pour un objectif ultime de mesure. Il est clair par conséquent que le type de questions auxquelles devait répondre l'étude, ont montré que l'analyse combinant les deux méthodes est basée sur le principe irrécusable que les déficiences de l'une trouvent leur solution dans la force de l'autre.

Conclusion

Faire les éloges ou l'apologie de la méthode mixte fondée sur le principe du pluralisme méthodologique ne résout pas pour autant le problème du mode réel de combinaison de deux méthodes que les fondements épistémologiques et ontologiques séparent mais que le besoin de la démonstration, dû à la complexité des phénomènes sociaux, tend à rapprocher.

Une énigme qui se situe à la limite du souci d'opérer, au mieux, le principe de triangulation (besoin d'approfondissement de l'analyse) d'un côté, et celui de tenir compte de la "contrainte" de l'encastrement épistémologique propre à chaque méthode de l'autre.

De ce point de vue, il est tout-à-fait illusoire et improductif de chercher à instaurer une sorte d'équilibre ou d'équité parmi les approches et l'analyse de l'objet d'étude, dans la mesure où l'approche mixte signifie la mise en commun de deux voies différentes dans le domaine de la représentation, la conceptualisation et la construction d'un objet d'étude dans les sciences sociales. Le Résultat serait-il donc que toute tentative d'adjonction des méthodes est, par définition, cause perdue ?

Non, l'acte de recherche qui se pratique conformément à un encastrement conceptuel, prend place dans le sillage d'une seule orientation ontologique et épistémologique à la fois. De ce fait, l'apport recherché de ce qu'on peut appeler une méthode-appoint serait celui de capter ce que la méthode dite le positionnement conceptuel ne peut saisir.

Références Bibliographiques

Aktouf (Omar). «*Méthodologie des sciences sociales et approche qualitative des organisations. Une introduction à la démarche classique et une critique.* Les presses de l'université du Québec. 2006.

Aubin (Isabelle). «*Introduction à la recherche qualitative.* La revue française de médecine générale. vol 19. n° 84. pp.142 – 5

url : dmg.medecine.univ-paris7.fr/documents/cours/ outils methodo pour la these/introduction RQexercer.pdf Consulté le 6 mai 2014

Boudon (Raymond) & Fillieule.(Renaud) (2002). «*Les méthodes en sociologie.* Presse universitaire de France. Que sais-je ? Paris.

Bozon (Michel). « *Par-delà le quantitatif et le qualitatif. Pour une analyse des mécanismes de différenciation.* Actes du colloque de l'AIDELF. 1988. pp.559 – 66

url :

[www..synergiescanada.org/proceedings/erudit/aidelf/1988/000894co](http://www.synergiescanada.org/proceedings/erudit/aidelf/1988/000894co)

Bryman (Alan). (1984), «The debate about quantitative and qualitative research : a question of method or epistemology ?" *The british journal of sociology.* Vol 35, n°1, Mars 1984. [75-92]

De Singly.(François) «*L'enquête et ses méthodes : le questionnaire.* Nathan université. Sociologie 128. Paris. 1992.

Fekede (Tuli). «The Basis of Distinction Between Qualitative and Quantitative Research in Social Science: Reflection on Ontological, Epistemological and Methodological Perspectives". *Ethiopian journal of education and sciences.* vol 6.n°1. 2010

url :<http://www.ju.edu.et/ejes/sites/default/files/TheBasisofDistinction betweenQualitativeand Quantitative.pdf>

Gerard (Hubert), (1998). «*Quantitatif, qualitatif : même combat !* Communication séminaire méthodologique en sciences sociales et humaines. Ouagadougou. 6-10 avril 1998.

Groulx (Lionel), (1997). «Le débat qualitatif-quantitatif : un dualisme à proscrire ?", in *Rupture, revue transdisciplinaire en santé.*

Vol.4, n°1, 1997, pp.46-58. Faculté de médecine. Université de Montréal.

Kuhn T « *La structure des révolutions scientifiques*. Champs, Flammarion. Paris. 1983.

Leger (Alain). « *L'unité dialectique des approches quantitative et qualitative : quelques aspects d'une complémentarité conflictuelle*. Communication au colloque « Pour un nouveau bilan de la sociologie de l'éducation », Paris, INRP, mai 1993.

<http://alain-leger.lescigales.org/docs/quantitatif.pdf> consulté le 7 janvier 2014

Marpsat (Maryse). « *les apports réciproques des méthodes quantitatives et qualitatives. Le cas particulier des enquêtes sur les personnes sans domicile*. INED. Document de travail. N°79. 1999. url :www.ined.fr/fr/ressources_documentation/publications/documentations_travail/bdd/publication/1082 consulté le 12 décembre 2013

Mucchielli (Alex), (1996). «*Dictionnaire des méthodes qualitatives en sciences humaines et sociales*. Armand Colin. Paris.

Zolesio (Emmanuelle), (2004). « *Alain Coulon : L'école de Chicago*. http://socio.ens-lyon.fr/agregation/excomp_fiches_coulon_1992.doc consulté le 22 juillet 2014

**« LA COMBINAISON DES METHODES
QUANTITATIVE ET QUALITATIVE :
UN EXEMPLE D'UNE ANALYSE EN AFRIQUE SUB-
SAHARIENNE »**

Mustapha **OMRANE***

Résumé :

Depuis plusieurs décennies, le rapport entre la croissance démographique et la disponibilité de la terre arable est d'actualité dans de nombreux pays Sud. Plus la population augmente, moins il y a de terre disponible, et plus l'on voit émerger des comportements et se renforcer comme la mobilité ou encore les conflits fonciers. Les individus dans les milieux ruraux cherchent à s'adapter à cette situation de manque de terre et d'insécurité alimentaire. Ainsi, des comportements démographiques, comme la fécondité sont vus comme cause de la raréfaction des surfaces exploitables, et d'autres tels que la migration comme réponse à la pénurie de la terre arable.

Est-ce que le niveau de fécondité observé en milieu rural de Madagascar s'explique par les besoins en main-d'œuvre de l'exploitation agricole familiale ? C'est à cette question que ce travail se propose de répondre. Il s'agit de voir si les ménages ruraux, dans un contexte de pauvreté, mènent conjointement des stratégies démographiques (ici la fécondité) et des stratégies économiques (gestion de l'exploitation agricole). L'analyse est fondée sur des données quantitatives et qualitatives recueillies entre 2003 et 2006 dans une zone rurale des Hautes Terres de Madagascar. Nous tenterons de vérifier les principales théories sur la question terre-fécondité et montrerons l'importance du contexte culturel dans l'analyse socio-démographique.

* Maître de conférences à l'Université de Khemis-Miliana. Chercheur associé au Centre de recherche en économie appliquée pour le développement (CREAD).

Mots clés : Croissance démographique, Disponibilité en terre, Milieu rural, Madagascar.

Codes JEL : N3.

Introduction

Depuis ces vingt dernières années, la question du développement est étroitement liée à celle de la relation population-environnement. Les recherches dans le domaine du développement dit « durable » sont de plus en plus menées à partir de problématiques fondées sur une interaction entre population et environnement, en raison de l'impact croissant de l'activité économique humaine sur l'environnement naturel. Le débat autour de cette thématique a donc donné naissance à la triade population-environnement-développement. Cette orientation intellectuelle qui atteste de l'importance du rapport population-environnement dans la recherche d'un développement « durable » vaut à la fois pour les pays développés et les pays en développement.

Dans ce contexte, nous avons privilégié d'étudier la relation à l'échelle de l'individu et du ménage (niveau micro), et de la communauté (niveau meso), d'adopter une analyse socio-démographique afin de saisir la dimension historique et les dynamiques de population et foncière actuelles dans les Hautes Terres de Madagascar. L'analyse tentera de mettre en évidence l'imbrication des sphères sociale, économique et institutionnelle autour de la terre. Plus particulièrement, il s'agit de voir comment s'opèrent les interactions entre, d'une part la dynamique socio-démographique de la population et d'autre part la logique de gestion des ressources foncières (héritage, partage, etc). Dans un contexte de grande pauvreté et de manque de surfaces arables, l'individu vit dans une situation très précaire quant aux conditions mêmes de sa subsistance et il accorde donc une valeur considérable à son patrimoine foncier. Cela nous a conduits à approfondir la question de l'accès à la terre qui demeure la principale source de revenu pour les populations locales.

Nous tenterons de répondre à la question centrale que nous nous posons : comment le foncier influe sur la population, c'est-à-dire en matière de comportements démographiques, et inversement comment la population influe sur le foncier, en termes de modes d'accès à la

terre et de sa gestion ? Cet article tente de mettre en exergue la combinaison de méthode quantitative et qualitative appliquée à une problématique sur la relation population-développement en Afrique sub-saharienne. Nous verrons à travers ce travail sur Madagascar la nécessité de combiner une approche quantitative et une approche qualitative dans la collecte de données puis dans leur analyse.

Sur le plan quantitatif, les données de ce travail proviennent d'une enquête menée auprès de 1621 ménages dans une zone rurale malgache. D'autres informations complémentaires ont été récoltées à travers de nombreux entretiens réalisés dans la zone de recherche dont le contenu a fortement éclairé l'analyse dans son ensemble.

Méthodologie

La zone de recherche

La zone d'étude du Programme de recherche « Dynamique démographique et développement durable dans les Hautes terres malgaches-4D)¹ dont est issu cet article est la commune rurale d'Ampitatafika à une centaine de kilomètres au sud de la capitale Antananarivo. Elle se situe dans la région du Vakinankaratra, à mi-chemin entre la capitale et Antsirabe (la plus grande ville des Hautes Terres après Antananarivo). Ampitatafika est traversée par la route nationale n°7 qui mène vers les Provinces du sud, la superficie de la commune est d'environ 140 km². La commune est composée de 25 villages (*fokontany*). Le Programme 4D a délimité sa zone d'intervention sur neuf villages, soit 34 km² et 1621 ménages. L'équipe du Programme a procédé à un travail de délimitation à partir des frontières naturelles (cours d'eau, ligne des crêtes) telles qu'indiquées par les habitants de chaque village. Ces limites reflètent la réalité dans la mesure où elles traduisent la notion de terroir, c'est-à-dire les terres qui appartiennent aux membres de la communauté villageoise.

¹ Le Programme 4D auquel nous avons participé dans le cadre de la formation doctorale, associe six institutions malgaches (Institut Catholique de Madagascar, INSTAT, Ministère de la Population, Centre National de Recherche sur l'Environnement, PACT Madagascar, Ecole Supérieure des Sciences Agronomiques d'Antananarivo) et trois institutions françaises (LPED/ Institut de Recherche pour le Développement-Université de Provence, Popinter/Université Paris-V, Forum/Université Paris-X).

L'enquête Référence sur l'ensemble des ménages de la zone présente un cadrage local riche en informations. Nous pouvons dégager les caractéristiques du contexte socio-économique dans lequel évolue la population locale. Elle se caractérise par : (i) une forte densité de population de l'ordre de 200 hab/km², largement supérieure à la moyenne nationale (26 hab/km²). La région des Hautes Terres centrales est la plus densément peuplée de Madagascar. La densité de population dans la Province d'Antananarivo est de plus de 61 hab/km² selon le recensement général de la population et de l'habitat de 1993 (République de Madagascar 1993) ; (ii) une forte pauvreté (70% de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté) ; (iii) une exigüité des terres agricoles créant une saturation de l'espace agricole (vocation principale de riziculture). La taille moyenne des exploitations agricoles est de 0,46 hectare et (iv) des problèmes de dégradation de l'environnement (inondations, érosion des sols, ensablement...).

Les sources de données

L'objectif du Programme 4D, tel que défini au préalable, n'était pas d'avoir une zone statistiquement représentative de la région des Hautes Terres, mais de concentrer les efforts sur une petite zone connaissant une forte densité de population, et d'appliquer une méthodologie de recherche qui tente d'analyser les interactions entre les dynamiques socio-démographiques et la gestion des ressources naturelles.

Comme son nom l'indique, l'Enquête Référence du Programme 4D² constitue une référence « chiffrée » de l'analyse. Mais celle-ci étant insuffisante pour répondre à notre questionnement, il était essentiel de mener des recherches qualitatives complémentaires dans la zone d'étude durant les trois séjours effectués à Madagascar (de 2003 à 2006) en fonction de l'évolution de la réflexion :

² En effet, le questionnaire de l'Enquête Référence a tenté de creuser ces problématiques en posant des questions aux chefs de ménage et à leurs conjoints. Le questionnaire se compose de huit modules : Composition et conditions de vie des ménages ; migration, fécondité, etc.

—une enquête qualitative auprès de trente chefs de ménage (en grande majorité des hommes) choisis de manière aléatoire³. Les questions des entretiens directifs et semi-directifs portaient sur les modes de transmission et de gestion des terres. Cette collecte avait suscité de la méfiance parmi certains enquêtés qui avaient peur de perdre leurs terres. Les habitants s'inquiétaient du travail d'investigation mené par un étranger sur « leurs terres » et nous posaient des questions sur l'objectif comme celles-ci : « *Qui vous envoie ? Pourquoi vous faites cette enquête ? Qu'allez-vous faire avec cela ?* ». Il aura fallu réitérer l'objectif purement scientifique de l'étude, et les chefs de village ont joué un rôle essentiel dans le déroulement de cette phase de recueil de données. Nous avons réalisé des entretiens auprès de quinze femmes en union afin de récolter des informations sur l'accès à la terre pour les femmes. En matière de choix au mariage et sa relation avec l'accès à la terre, nous avons pu mener cinq entretiens auprès de couples (les hommes et les femmes ont été interrogés séparément) afin d'explorer le lien éventuel entre l'accès à la terre et l'entrée en union. Nous n'avons pas réalisé des entretiens spécifiques sur la santé de la reproduction, car nous disposons d'informations sur la question à partir des différentes séries d'entretiens que nous avons pu mener sur le terrain ;

—dix entretiens⁴ ont été menés sur la perception de la sécurité vieillesse des individus et le travail des enfants. Nous avons mené ces entretiens auprès d'individus ayant des enfants en bas-âge et/ou en âge adulte ;

—quatorze entretiens réalisés auprès de chefs de ménage et leurs conjoints ayant des enfants en migration. Les enquêtés appartenaient à huit villages de la zone de recherche ;

—six entretiens auprès de ménages ayant des enfants adultes et aucun enfant migrant, réalisés dans cinq *fokontany* de la zone (les

³ Pour tous les entretiens que nous avons réalisés, la méthode était la même : une collègue malgache posait les questions et me traduisait les réponses, je prenais ensuite des notes. Cette méthode permet une meilleure gestion de l'entretien : poser des questions en fonction des réponses, élargir les connaissances sur des situations particulières et éviter de poser des questions auxquelles l'individu aura répondu.

⁴ L'analyse approfondie de cette étude qualitative ne sera pas présentée dans ce travail, mais ses grandes lignes ont servi à appuyer la réflexion. Idem pour la question de la migration.

questions étaient très ouvertes et portaient sur la logique du ménage en matière de migration). En outre, des entretiens menés de manière occasionnelle avec des chefs de village de la zone, des agents administratifs à la mairie se sont avérés très utiles, notamment en matière de gestion foncière à l'échelon communal. La quantité importante des données qualitatives recueillies peut paraître excessive. En vérité, chaque phase de collecte était le résultat de l'analyse des informations d'une collecte précédente. Le détachement vis-à-vis du terrain de recherche a permis cette progression des idées.

Le recours à cette série d'entretiens sur plusieurs aspects de la problématique n'a pas été envisagé de façon préalable. Il s'agit bien de décisions prises dans un long processus de réflexion qui a débuté avec la revue de la littérature, jusqu'aux premières visites de terrain, puis au cours de l'enquête quantitative. C'est bien durant cette étape que la vision de la recherche a été éclairée. Naturellement, durant le même processus, l'analyse des premiers résultats de la collecte des données quantitatives nous a amené à poser de nouvelles questions, ce qui a justifié la poursuite de l'immersion sur le terrain et la planification des entretiens. La combinaison des méthodes quantitative et qualitative dans cette recherche ne signifie pas pour autant une scientificité optimale de l'étude, mais plutôt une tentative visant à mieux comprendre la réalité, comme le souligne à juste titre Lacombe (1997, p. 401) : « Dans les collectes qualitatives, l'objet observé et l'observateur, et leur rencontre, créent la méthodologie, laquelle est difficilement transférable en une autre configuration. D'où le sentiment d'*unique* que donnent ces recherches, et les contestations que l'on entend sur leur caractère scientifique. La généralisation des résultats n'a aucune évidence : tout est inscrit dans une configuration particulière de l'espace et du temps, d'un état particulier de l'objet observé et du sujet observant ».

L'interaction population – foncier

A Madagascar, comme dans de nombreux pays du Sud, la pression démographique ressentie depuis les années 1970 a accentué la demande sur les ressources et entraîné la saturation des surfaces arables qui restent, pour les populations rurales vivant dans une grande pauvreté, la principale source de survie (70% de la population de Madagascar est rurale). La déforestation est un autre indicateur de

la pression sur les ressources foncières : dans les années 1950, le couvert forestier représentait environ 30% du territoire de l'île, dans les années 2000 environ 20% est recouvert par la forêt. Chaque année, quelque 200 à 300 000 hectares de forêt disparaîtraient (Grouzis *et al.*, 2000). Cette dégradation est due notamment à la pratique des cultures sur brûlis, connues à Madagascar sous l'appellation de *tavy*⁵, au déboisement pour les besoins des ménages en énergie ou en construction et les feux de brousse provoqués par les éleveurs dans l'objectif d'accéder à plus de pâturage.

En conséquence, l'intérêt pour l'environnement grandit et la protection de la biodiversité devient une préoccupation de l'Etat, comme en témoignent la création de l'Office National de l'Environnement et du CNRE (Centre national de recherche sur l'environnement), l'adoption de la Charte de l'environnement ou encore le slogan Présidentiel : « Madagascar naturellement ». Le système juridique en vigueur dans la Grande île reconnaît la propriété de l'individu qui met en valeur une terre vacante et sans maître au nom du principe « la terre appartient à celui qui l'exploite ». Cependant, ce qui semble paradoxal, le défrichement des forêts n'est pas toléré et l'interdiction date du temps du royaume de l'Imerina qui existait avant la colonisation de l'île en 1886. Pour autant, le défrichement ne s'est pas arrêté comme dans certaines régions du sud et du sud-ouest où la mise en culture des parcelles de forêt se développe en raison (i) de la pression démographique du fait de l'arrivée de migrants, (ii) de la saturation des terres les plus fertiles, (iii) du relâchement du contrôle par l'Etat des défrichements forestiers et (iv) de l'existence d'un marché d'exportation du maïs (Grouzis *et al.*, op.cit).

Selon la théorie néo-malthusienne, les pauvres dégraderaient davantage l'environnement parce qu'ils ont une vision à court terme. En témoigne l'appropriation des terres forestières par les populations rurales entraînant érosion et ensablement. A l'opposé, la théorie néo-boserupienne (Boserup, 1970) propose que, sous la pression démographique, les pauvres adoptent des stratégies de pluriactivité, ce qui diminue, en principe, la pression sur la terre. La migration constitue ainsi une option de pluriactivité envisageable par les paysans

⁵ Le *tavy* consiste à brûler une parcelle de la forêt afin d'y cultiver du riz.

pour accéder à un revenu supplémentaire. En définitive, l'accès à la terre est une préoccupation socio-économique majeure pour les ménages ruraux qui ont une forte demande en matière de développement économique. La pression exercée sur la terre, donc sur l'environnement, peut prendre plusieurs formes : déforestation, morcellement des parcelles, intensification des cultures, utilisation accrue de la ressource en eau... Les conséquences sont également multiples : érosion, ensablement des terres, diminution des surfaces arables, etc.

Depuis les années 1980, les crises socio-économiques et politiques qu'ont connues les pays du Sud ont mis en évidence la fragilité des populations rurales et leur vulnérabilité face à des situations de crise. Le rapport des ruraux à la terre s'inscrit dans un contexte de contraintes multiples : la pauvreté, le manque de terre arable, l'insécurité foncière et les conditions géo-climatiques peu favorables. C'est la question de la pression démographique qui nous intéresse ici : une demande grandissante de la population sur des terres limitées ou difficilement extensibles.

L'idée selon laquelle la pression démographique menace la disponibilité de la terre, dans des contextes de pauvreté et d'économies rurales peu développées, est évoquée à propos de nombreux pays (Rwanda, Somalie, Kenya, Burundi, Lesotho, Malawi, etc.) où les terres ne pourraient nourrir, même avec des techniques agronomiques optimales, que la moitié de leurs populations si elles continuent à subir la pression démographique actuelle (Roca, 1991). Selon le *State of the World's Population 1990*, « au Rwanda, le petit paysan cultivait en moyenne 1,2 hectare en 1984. Avec un indice synthétique de fécondité dépassant huit enfants par femme, dont la moitié de garçons, chaque fils recevrait en moyenne 0,3 hectare au moment de se marier. Avec les taux de fécondité projetés, les petits-fils recevraient moins de 0,1 hectare vers l'an 2040. Ainsi donc, en seulement 60 ans, la taille de l'exploitation agricole moyenne se réduira de plus de 90 pour cent par suite de la pression démographique » (Sadik, cité par Roca, op.cit: 10). A l'évidence, une telle situation peut provoquer une forte émigration parmi les chefs de ménage ainsi que leurs enfants à la recherche d'autres sources de revenus, comme elle peut inciter à une réduction de la fécondité en réponse à la baisse des ressources foncières. En Afrique du Nord, la réduction des

surfaces arables, et par conséquent la faiblesse des revenus agricoles dans les milieux ruraux en Tunisie, a augmenté la précarité parmi les paysans et a entraîné une émigration importante des jeunes vers les villes (Picouet, 2006).

Les exploitants ruraux dans le monde rural malgache transmettent de génération en génération un patrimoine foncier de plus en plus exigu, souvent sans couverture juridique en raison du dispositif administratif non adapté en matière de gestion foncière. C'est ainsi que la moyenne des surfaces exploitées disponibles par ménage a baissé de 3,8 hectares en 1993 à 1,3 hectare en 1999 lors des Enquêtes Prioritaires auprès des Ménages réalisées sur l'ensemble du pays (EPM), alors que le recensement agricole réalisé en 2004-2005 révèle qu'en moyenne chaque exploitant dispose de 0,87 hectare.

Ainsi, certains comportements socio-démographiques, en particulier la fécondité, sont vus comme des facteurs de raréfaction des surfaces exploitables, alors que la migration ou encore l'entrée en union tardive sont perçues comme des réponses à la pénurie de la terre arable. Cet objet de recherche n'a pas donné lieu à notre connaissance à des travaux sur les Hautes Terres malgaches ni sur l'ensemble de Madagascar. Dans d'autres contextes géographiques, Stokes et Schutjer (1983, 1984) menant leur investigation en Egypte, ont analysé l'impact de l'accès à la terre sur la fécondité à travers deux indicateurs : le mode d'acquisition des terres et la superficie de l'exploitation agricole. Cette dernière influence la fécondité positivement dans la mesure où le ménage qui a accès à de larges surfaces cultivables peut augmenter son revenu en employant un nombre élevé de ses membres dans l'exploitation familiale. Cette idée qui relie la fécondité à la question de main-d'œuvre a été nommée « *land-labour demand hypothesis* » (Stokes et Schutjer, 1984).

Au Bangladesh, une étude menée par Sharif et Saha (1993) montre que le fait d'être propriétaire est une variable déterminante dans le niveau de la fécondité. Clay et Johnson (1992) soulignent un effet significatif de la taille de l'exploitation agricole sur la fécondité bien que la relation entre le nombre d'enfants et les surfaces cultivées soit surtout visible à partir de sept enfants. Ils montrent par ailleurs que la catégorie des grands exploitants peut assurer une nutrition meilleure

pour la mère et les enfants, ce qui augmente les chances de survie des enfants et donc fournit plus de bras pour l'exploitation familiale. Les probabilités de mortalité infantile sont plus fortes parmi la catégorie des petits propriétaires qui pourraient ainsi avoir moins de bras pour l'exploitation agricole. La relation terre-fécondité est donc une question d'offre d'enfants.

Cain (1977, 1978, 1985) avance la thèse de « *Reverse causation* », en soutenant que les ménages en milieu rural du Bangladesh augmentent ou bien ajustent leurs surfaces en fonction de l'augmentation du nombre d'enfants. Alors que la théorie de « *land-security hypothesis* » veut que la terre joue un rôle d'assurance vieillesse pour les individus âgés dans les milieux ruraux. La terre se substitue aux enfants et diminue leur valeur économique et par conséquent la fécondité sur le long terme. Cette thèse est validée également par Stokes et Schutjer (1984, op.cit) et Sharif et Saha au Bangladesh (1993, op.cit), parmi d'autres auteurs. La baisse de la fécondité dans le milieu rural du 19^e siècle en Amérique du Nord et en Europe a été attribuée au manque de terre agricole. L'augmentation des prix de la terre en Pennsylvanie à cette période a fait baisser significativement la fécondité des ménages agricoles (Alter et al., 1978). Pour sa part, Boserup (1985) note que la tenure commune de la terre encourage plutôt la fertilité tandis que la privatisation de la terre pourrait décourager la fertilité des ménages. Un argument presque semblable a été proposé par Caldwell (1982) : l'apparition du mode capitaliste de la production dans l'agriculture diminuerait la fertilité.

En somme, les auteurs semblent en grande partie avoir considéré la variable foncière comme déterminant de la fécondité. Certains parlent d'une relation directe, et d'autres soutiennent une relation indirecte, qui passerait par le système d'exploitation, le revenu ou encore l'activité économique de l'enfant dans les milieux ruraux. Par contre, l'effet inverse, de la fécondité sur la disponibilité de la terre et plus largement sur le foncier, ne semble pas avoir bénéficié d'une attention suffisante dans la littérature que nous avons étudiée. Pourtant, la réduction des surfaces est directement liée au nombre d'héritiers, et dès lors, la compréhension des modes de transmission est fondamentale pour décrypter cette relation entre disponibilité en terre et démographie. Nous tenterons de répondre à cette question centrale :

comment le foncier influe-t-il sur les comportements démographiques et la population en matière, et inversement comment la population influe-t-elle sur le foncier, en termes de modes d'accès à la terre et sa gestion ?

La taille de l'exploitation agricole et la fécondité

En matière de fécondité, nous sommes partis de l'idée que les paysans disposant de petites surfaces de terre sont plus enclins à réduire la fécondité que ceux disposant de plus grandes surfaces, car la demande en main-d'œuvre dépend, dans une agriculture peu mécanisée, de la taille de l'exploitation familiale. La réduction des surfaces disponibles, donc de demande en main-d'œuvre, et le manque de nourriture conduit les chefs de ménage à baisser leur fécondité à la mesure de la taille de l'exploitation agricole, comme le suggère la théorie de la demande en main-d'œuvre de l'exploitation agricole telle que développée par Stokes et Schutjer (1984, op.cit). Inversement, la démographie des ménages peut avoir un effet sur la disponibilité en terre dans la mesure où le rythme de réduction des terres, dans un contexte de territoire non-extensible, dépend du nombre d'héritiers.

En matière d'accès à la terre, la grande majorité des chefs de ménage sont propriétaires de leurs terres, même si un nombre limité parmi eux exploite des parcelles en métayage ou en location, en plus de celles possédées. Sociologiquement, nous n'avons pas ici une situation où l'on pourrait observer, comme au Bangladesh ou en Inde, des logiques différentes entre métayers ou locataires d'un côté et propriétaires de l'autre. Le fait de ne pas être propriétaire des terres que l'on exploite incite à avoir une logique économique différente de celle des propriétaires, ce qui pourrait justifier des comportements démographiques selon le mode d'accès à la terre agricole. Les métayers, par exemple, ne bénéficient pas de la totalité de leur production, ce qui les amène à s'inscrire dans une logique de maximisation de la production et de rapports sociaux particuliers avec les propriétaires, mais aussi avec leurs enfants en tant que bras et bouches à nourrir. Dans la région d'Ampitatafika, la transmission intergénérationnelle est le principal mode d'accès à la terre qui entraîne une réduction rapide des surfaces. Le manque de terre arable, nous l'avons noté, est une contrainte pour les villageois, comme le manque d'argent ou la faiblesse des infrastructures.

La fécondité observée

La reproduction des couples ruraux est elle guidée par le besoin en bras pour l'exploitation familiale, comme le suggère la thèse de *La demande en main-d'œuvre de l'exploitation agricole* ? L'activité agricole demande en effet beaucoup de main-d'œuvre dans un contexte de faible mécanisation de l'agriculture. La taille du ménage et la taille de l'exploitation agricole sont deux variables-clé dans la compréhension du rapport entre la disponibilité de la terre et les comportements démographiques (tab. n°1). Dans cette partie, nous tentons de savoir principalement si les superficies influent sur le nombre d'enfants.

De manière globale, plus la superficie exploitée est grande plus les exploitants ont un nombre élevé d'enfants. La proportion des paysans qui ont sept enfants et plus augmente avec la taille de l'exploitation familiale. Les besoins familiaux en main-d'œuvre pour l'exploitation agricole semblent, à première vue, maintenir la demande d'une forte fécondité confortant ainsi la théorie de *La demande en main-d'œuvre de l'exploitation agricole*. Dans un contexte de faible mécanisation de l'agriculture, le nombre de bras disponibles pour la famille est un facteur de production fondamental. Le coût de l'enfant n'est pas ici un obstacle pour les parents dont la fécondité répond aux besoins en main-d'œuvre de l'exploitation. *A priori*, la valeur économique du travail de l'enfant l'emporterait sur les charges qu'il occasionne (Omrane et Ramasinjatovo, 2005).

Tableau N°01 : **Nombre d'enfants nés vivants selon la taille de l'exploitation agricole.**

Taille de l'exploitation agricole (en ha)	< de 0,25		0,25 à 0,49		0,50 à 0,99		1 ha et plus		Total	
	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%
Nombre d'enfants nés vivants										
0 à 3	273	35,5	141	32,5	52	24,6	38	25,3	504	32,2
4 à 6	170	22,1	120	27,6	62	29,4	36	24,0	388	24,8
7 et plus	325	42,3	173	39,9	97	46,0	76	50,7	671	42,9
Total	768	100,0	434	100,0	211	100,0	150	100,0	1563 ⁶	100,0

Source : *Enquête Référence 4D (2003), nos calculs.*

⁶ Si on déduit les chefs de ménage sans union (310), on trouve la même tendance.

Notes : P (probabilité du khi2)=0,02 : la relation est significative à 5% au sens de Pearson. V (cramer) =10%.

Les paysans, en grande majorité, n'ont pas d'idée précise des superficies des terres qu'ils exploitent. Leur unité de mesure est le nombre de femmes nécessaires pour le repiquage et le nombre d'hommes pour le labour en un jour de travail. En règle générale, une femme salariée effectue un repiquage journalier sur deux cent m², soit environ cinquante femmes pour un hectare, alors qu'il faut deux hommes pour labourer deux cent m². Cette notion approximative de la taille de l'exploitation agricole est renforcée par l'éparpillement des parcelles et leurs formes pas toujours géométriques⁷. Cela rend difficile l'analyse d'une corrélation entre les superficies et la fécondité. Posséder un hectare ou un hectare et demi n'est pas toujours suffisant pour assurer une totale sécurité alimentaire pour une famille nombreuse avec sept enfants ou plus, c'est-à-dire jusqu'à la prochaine récolte. Les quantités sont grandes, et les besoins en nourriture sont aussi grands. Encore faut-il avoir la liquidité nécessaire pour financer les travaux. S'agissant des enfants, il faut avoir une grande maison, dépenser plus pour la scolarisation, l'habillement et les soins, autant de dépenses qui demandent une disponibilité monétaire à laquelle beaucoup de villageois n'ont pas accès. La réalité de l'agriculture rurale sur les Hautes Terres comme ailleurs, montre que certes, la taille de l'exploitation est un facteur important qui détermine les quantités produites, mais il n'est pas le seul.

La fécondité souhaitée

Nous nous demandons dans cette partie si paysans souhaitent avoir un nombre d'enfants en fonction des superficies exploitées. Dans cette zone, on entre en union afin d'avoir des enfants à qui l'on va, et l'on se doit, de transmettre des terres. Les exploitants ruraux sont convaincus du manque de terre. Cette ressource est de moins en moins suffisante pour produire les subsistances nécessaires à leurs ménages, comme en témoigne l'achat de riz et de produits alimentaires. Cette

⁷ Lors de la collecte des données sur les superficies, nous avons demandé aux exploitants le nombre de femmes (repiquage) et d'hommes (labour) nécessaires pour effectuer le travail sur leurs exploitations en un jour. Nous avons ensuite converti le nombre de salariés en superficies. Nous avons comparé les superficies mesurées d'environ soixante parcelles aux superficies estimées.

perception est à inscrire dans le contexte local de pénurie en terre, comme l'illustre la déclaration de ce paysan en réponse à notre question (Est-ce que les terres dont vous disposez sont suffisantes pour nourrir votre famille (c'est-à-dire le couple avec enfants) ?) : « C'est difficile de dire que c'est suffisant, mais si on regarde la situation de nos voisins, je peux dire que ce que nous possédons nous convient ». Par ailleurs, la catégorie des grands exploitants n'est pas suffisamment importante pour justifier une lecture « qui tranche » entre petits et grands propriétaires, mais peut permettre de voir une tendance et d'établir des hypothèses solides (tab. n°02).

L'articulation entre la fécondité souhaitée et la superficie exploitée confirme la même orientation que nous avons soulignée avec la fécondité réelle⁸. Les chefs de ménage souhaitant sept enfants ou plus sont d'autant plus nombreux qu'ils exploitent des superficies de terres importantes. Le comportement reproductif des villageois semble donc s'inscrire en partie dans la gestion de l'exploitation. En comparant les petits propriétaires (moins d'un demi-hectare) aux grands propriétaires (un hectare ou plus), le comportement des villageois en matière de fécondité semble à la mesure des surfaces exploitées. Car les enfants sont une richesse qui constitue, avec la terre, le capital socio-économique des ménages ruraux. De plus, la pénurie de la terre n'entraîne pas nécessairement de baisse de la fécondité. Dans un contexte de rareté des surfaces de terre arable et de pauvreté, les ménages peuvent maintenir une fécondité élevée afin de diversifier les ressources et augmenter le revenu familial (Tabutin et Mathieu, 1996).

Tableau N°02 : Fécondité idéale des chefs de ménage selon la taille de l'exploitation agricole

Taille de l'exploitation agricole (en ha)	< de 0,25		0,25 à 0,49		0,50 à 0,99		1 ha et plus		Total	
	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%
0 à 3	56	16,5	42	17,8	10	9,6	15	20	123	16,3
4 à 6	185	54,4	129	54,7	60	57,7	31	41,33	405	53,6
7 et plus	99	29,1	65	27,5	34	32,7	29	38,67	227	30,1

⁸ L'information sur le nombre d'enfants souhaité concerne uniquement les chefs de ménage de moins de cinquante ans, vivant en couple.

Total	340	100,0	236	100,0	104	100,0	75	100,0	755	100,0
-------	-----	-------	-----	-------	-----	-------	----	-------	-----	-------

Source : *Enquête Référence-4D (2003), nos calculs.*
 Notes : $P=0,02$. La relation est significative à 5% au sens de Pearson.
 $V(\text{cramer}) = 6\%$.

L'idéal pour les individus rencontrés est d'avoir « beaucoup » de terre et « beaucoup » d'enfants. La disponibilité en terre –comme condition– est évoquée en premier. C'est grâce à la terre que le paysan nourrit ses enfants jusqu'à ce qu'ils soient en âge de travailler. Les paysans préfèrent avoir beaucoup de terre et peu d'enfants plutôt que l'inverse : « *Si on a beaucoup de terre, c'est bien d'avoir beaucoup d'enfants aussi, sinon c'est mieux d'avoir moins d'enfants* ».

Si l'on peut parler de volonté de limitation des naissances parmi les chefs de ménage les plus jeunes, on ne peut attribuer une fécondité désirée plus élevée parmi les plus âgés (les plus de quarante ans), car cette catégorie a réalisé l'essentiel ou la totalité de sa fécondité. Les enquêtés ne pouvaient guère souhaiter un nombre d'enfants plus élevé que celui obtenu, en réponse à la question de l'Enquête Référence : « *combien souhaitez-vous d'enfants en plus de ceux que vous avez déjà ?* » Est-elle pour autant la fécondité initialement souhaitée par les conjoints ? Face à l'effet, apparemment limité, des méthodes contraceptives traditionnelles et la très faible diffusion des méthodes modernes, il semble qu'auparavant la demande de maîtrise de la fécondité était faible parmi les populations rurales et la descendance nombreuse valorisée socialement. Des rites ont lieu dans certaines régions à la naissance du premier enfant qui appartient désormais au groupe familial (Rakotovondrahona, 2003). Actuellement, nous l'avons souligné, la limitation des naissances est évoquée comme réponse face à « la crise », la réduction des surfaces disponibles pour les jeunes les conduit à vouloir une descendance moins élevée que celle de leurs parents. A leurs yeux, les subsistances sont de moins en moins disponibles : « *Ce n'est pas bon d'avoir beaucoup d'enfants, si on n'a pas de quoi les nourrir, c'est comme si on les tue* ». Même les ménages ayant sept ou huit enfants préféreraient en avoir la moitié. Les paysans ne nous semblent pas envisager le remplacement de la terre par les éventuels revenus des enfants.

Au sein de la population rurale d'Ampitatafika, nous observons une fécondité souhaitée égalitaire par sexe. Les individus n'ont pas de

préférence pour un sexe plutôt qu'un autre, et préfèrent généralement avoir le même nombre d'enfants par sexe. Ce souhait est visiblement lié au rôle économique des femmes et leur implication dans les principales étapes de la production rizicole familiale : le repiquage et la récolte. Le statut de la femme est relevé par la vente de sa force de travail comme salariée agricole pour les mêmes activités durant la saison de repiquage. En définitive, face à la forte valorisation de la fécondité, le fait que nombre de paysans aient souhaité un certain nombre d'enfants, parfois moins que celui de leurs parents, est une évolution à souligner dans le registre de la baisse de la fécondité.

La question de l'âge

Quel rôle joue le facteur « âge » dans la relation terre–fécondité ? Nous avons vu à travers les déclarations que la fécondité souhaitée est moins élevée parmi les jeunes et plus élevée parmi les plus âgés. Un tel résultat nuancera l'hypothèse d'une fécondité en fonction des besoins. Nous avons cité les auteurs qui se demandaient si la relation terre–fécondité n'est qu'une question d'âge, et si le lien établi ne disparaîtrait pas une fois la variable « âge du chef de ménage » contrôlée (Clay et Johnson, 1992, op.cit). Car les quantités de terre peuvent augmenter à travers des acquisitions dans la vie du paysan (et celles de son épouse), ainsi que le nombre d'enfants dans des contextes ruraux des pays du Sud où la planification familiale est faiblement pratiquée. Il s'agirait donc d'une « fausse relation » entre la disponibilité de la terre et la fécondité, selon les termes de Clay et Johnson. Pour lever cette ambiguïté, nous avons mis en relief les superficies exploitées selon le nombre de membres résidents avec le groupe d'âge du chef de ménage (tab. n°03)⁹. Cette répartition est théorique, elle représente la superficie disponible pour chaque membre du ménage s'il y a un partage égalitaire entre tous les enfants.

On observe un accroissement des superficies pour l'individu avec l'élévation de son âge (les fluctuations aux premières générations s'expliquent par la variabilité des dotations parentales), car à âges de chefs de ménage égaux, le nombre d'enfants n'est pas toujours le même. Cela ouvre la voie à une double hypothèse :

⁹ Seulement 5,0% de la population a soixante ans et plus.

- (i) les paysans augmentent leur superficie en fonction du nombre d'enfants (théorie de la causalité inverse), mais les nouvelles acquisitions nécessitent une disponibilité monétaire, qui est moins évidente pour les familles nombreuses ;
- (ii) les individus augmentent, inversement, leur descendance en fonction des surfaces auxquelles ils accèdent (la théorie de *La demande en main-d'œuvre de l'exploitation agricole*). Plus fondamentalement, au regard des pratiques de transmission de la terre, l'acquisition de nouvelles surfaces n'accompagne pas nécessairement la naissance des enfants. Des jeunes reçoivent dans leur grande majorité l'essentiel de leur capital foncier de leurs parents. La thèse de *Reverse causation* ne s'applique donc pas à cette zone connaissant une forte pression sur la terre et une transmission intergénérationnelle.

Tableau N°03 : **Superficie moyenne par membre résident dans le ménage selon le groupe d'âge du chef de ménage.**

Groupes d'âges	Ratio Superficie exploitée (are) / nombre de membres résidents
16-24 ans	08,6
25-29 ans	09,2
30-34 ans	07,5
35-39 ans	08,0
40-44 ans	09,8
45-49 ans	11,1
50-54 ans	12,7
55-59 ans	11,6
60 et plus	14,9
Total	10,3

Source : *Enquête Référence-4D (2003), nos calculs.*

Plus généralement, trouver le sens de la relation terre–fécondité est en soi un résultat scientifique important car il permet de distinguer les variables dépendante et indépendante. L'analyse et les informations que nous traitons ici montrent à quel point il serait dangereux de limiter la recherche à la justification de la relation causale en se focalisant sur deux variables : la taille de l'exploitation et le nombre d'enfants. La réduction attendue de la fécondité avec la réduction des

surfaces ne sort pas de manière claire des analyses quantitatives, ceci suggère de faire appel à d'autres variables, mais aussi d'informations qualitatives. En vérité, la variable « superficie », contrairement aux deux variables « nombre d'enfants » et « d'individus résidents », se lit dans le sens inverse, c'est-à-dire de la baisse. La superficie n'augmente pas en fonction du nombre d'enfants ou d'individus résidents (théoriquement les cohéritiers), mais baisse toutefois en fonction de ceux-ci, à travers la transmission intergénérationnelle. Les jeunes ont moins de terre que leurs parents, et leurs enfants auront, toutes choses égales par ailleurs, moins de terre qu'eux. Nous avons réparti les chefs de ménage selon trois catégories d'âge et de superficie exploitée (tab. n° 04).

Effectivement, les moins de 35 ans sont un peu plus nombreux à exploiter moins de 0,25 ha. Au-delà de cet âge, les paysans sont plus nombreux à exploiter des superficies plus grandes. Les proportions observées pour la catégorie des 35-49 ans changent très légèrement pour celle des 50 ans et plus. Nous devrions avoir, surtout pour les plus de 50 ans, moins d'individus –en valeurs relatives– possédant de grandes superficies, car les paysans de cette catégorie donnent une partie des terres aux enfants entrés en union. Ceux-ci exploitent les terres, mais ce sont les parents (souvent les pères) qui demeurent les propriétaires. Les chiffres, surtout de la catégorie des 50 ans et plus, ne reflètent donc pas la fragmentation du capital foncier familial dans le temps : les superficies sont surestimées¹⁰. De plus, lorsque les chefs de ménage répondaient aux enquêteurs sur la question des superficies, ils incluaient les terres dont ils avaient doté leurs enfants. Ceux-ci, s'ils étaient chefs de ménage au moment de l'Enquête déclaraient seulement les terres reçues de leurs parents.

A vrai dire, si les chefs de ménage comptaient les terres transmises aux enfants, cela montre que la dotation n'est pas finale. D'emblée, les informations quantitatives ne sont pas suffisantes pour rendre compte de la relation, visiblement complexe, entre la taille de l'exploitation agricole et le niveau de la fécondité. Si les acquisitions restent faibles en dehors de la transmission familiale, il devient difficile d'établir un lien entre les superficies et le nombre d'enfants dans un contexte de rareté de la terre agricole où les droits sur la terre circulent peu à

¹⁰ Les informations sont fiables car elles concernent la grande majorité des enquêtés.

l'extérieur de la famille. Par conséquent, le recours à l'analyse multi variée ne peut donner ici un résultat probant, cette méthode ne montre pas les modes d'accès à la terre tels que la succession intergénérationnelle, qui par exemple, pour le cas des Hautes Terres de Madagascar, concerne l'essentiel des terres échangées.

Tableau N°04 : Les superficies exploitées selon l'âge du chef de ménage

Taille de l'exploitation agricole (en ha)	Moins de 35 ans		35 - 49		50 et +		Total	
	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%
<0,5	461	83,8	276	74,0	465	72,7	1202	76,9
0,5 à 0,99	60	10,9	53	14,2	98	15,3	211	13,5
1 ha et plus	29	5,3	44	11,8	77	12,0	150	9,6
Total	550	100,0	373	100,0	640	100,0	1563	100,0

Source : Enquête Référence-4D (2003), nos calculs.

Notes : bien que d'une intensité très faible ($V = 7,1\%$), il existe une relation entre la taille de la superficie exploitée et l'âge du chef de ménage (la valeur du Khi^2 est de 32,2 et est significatif au seuil de 1%).

L'individu ne possède généralement pas la totalité des terres de son héritage au moment de son entrée en union, donc avant d'avoir des enfants, mais peut avoir préalablement une idée de la surface qui lui sera léguée par le père avant d'avoir un certain nombre d'enfants. Si l'on admet que l'individu oriente sa fécondité selon sa situation économique, celle-ci peut dépasser le capital qui repose sur la terre. Le capital économique a des origines diverses, la première source de revenu monétaire étant, rappelons-le, le salariat agricole (23,5%), suivi de l'agriculture (17,4%), de l'élevage (16,7%), du salariat privé non-agricole (14,6%) et du commerce (12,6%) (Rapport de l'Enquête Référence, 2004). L'individu peut donc envisager d'autres sources de revenus, ou bien souhaiter un nombre limité de naissances en attendant « des jours meilleurs ».

En considérant les superficies de terre comme variable indépendante pour le cas de la population d'Ampitatafika, la répartition des paysans selon leur âge ne permet pas ici d'apporter une explication pertinente sur les quantités de terre exploitées en fonction de l'âge. Il n'est pas non plus pertinent de comparer –pour en tirer des conclusions fortes– une petite catégorie de propriétaires (environ 1/10)

ayant plus d'un hectare et une majorité moins dotée en terre. Nous pouvons seulement identifier une tendance.

L'assurance vieillesse

De nombreux auteurs ont mis l'accent sur le rôle de sécurité vieillesse de la terre pour les paysans ruraux. La thèse de Cain (1985, op.cit) veut que la terre agricole remplace les enfants en matière de sécurité vieillesse et diminue la propension des couples ruraux à avoir une descendance nombreuse et, par voie de conséquence, une réduction de la fécondité sur le long terme. Peut-on vérifier cette thèse pour le cas des Hautes Terres malgaches ? Comment les parents en milieu rural perçoivent-ils et vivent-ils la période de vieillesse ?

Dans notre zone de recherche, les individus qui disposent d'un revenu de retraite sont très rares¹¹. La grande majorité des villageois ne bénéficient pas du système de retraite. Les villageois que nous avons rencontrés sont unanimes quant à la nature de la sécurité en vieillissant. Elle est attendue principalement de la terre que l'on possède, mais les individus sont divisés sur la manière d'en bénéficier. Habituellement, le choix du mode de sécurité se fait au moment du partage final des terres entre les cohéritiers. Il dépend de la volonté et de la capacité des parents-donateurs à continuer d'exploiter une partie des terres. Si les parents lèguent la totalité des terres aux enfants, ceux-ci s'accordent sur une partie de la récolte à donner aux parents, principalement du riz. Les membres migrants y participent en envoyant au village une somme d'argent de manière plus ou moins régulière. Si les parents décident de continuer à exploiter une ou quelques parcelles, l'aide des enfants est moins importante, voire nulle dans certains cas. Les enfants donnent toutefois une partie de la récolte ou *santa-bary*, prémices de riz, qui se fait plus pour le symbole que la quantité. De toute manière, la sécurité vieillesse pour les paysans ruraux passe par la terre qui joue le rôle d'épargne avant même l'âge de vieillesse d'*ego*.

La logique d'assurance vieillesse n'est pas sans lien avec les caractéristiques socio-démographiques de ces populations rurales. D'abord l'absence de co-habitation de plusieurs ménages dans le

¹¹ Seulement 2,5% des chefs de ménage ont déclaré avoir comme principale source de revenu la fonction publique (actifs et retraités).

même domicile (la famille dite étendue ou élargie). Au sein de la population que nous étudions, les garçons cohabitent généralement après leur entrée en union avec leurs parents pendant une durée qui dépasse rarement un an, puis forment un ménage indépendant en construisant une maison pas loin de celle des parents si l'espace le permet. De plus, l'enfant gère individuellement la parcelle qu'il aura reçue. L'autre caractéristique tient au fait que le mariage n'est pas totalement contrôlé par la famille, et il est possible que toutes les filles quittent le village, alors que l'émigration des garçons n'est pas rare, entraînant moins de soutien localement pour les parents.

La structure familiale, fortement marquée par les ménages nucléaires (69,7%), n'exclut pas le recours à l'entraide même si la co-résidence n'est pas très pratiquée. Dans ces milieux ruraux, les enfants sont « *redevables à leurs parents* », selon l'expression des villageois. Les enfants installés dans le village jouissent d'une certaine autonomie vis-à-vis de leurs parents. Cependant, le système d'entraide se réduit avec l'émigration et la réduction des terres transmises. Sociologiquement, l'enfant est moins responsable de la survie de ses frères et sœurs que de sa survie, de celle de ses enfants et de sa femme. Quant à la survie des parents, elle dépend plus des terres, même si l'aide des enfants est souhaitée, car la contrainte foncière, donc l'avancée de la pauvreté, touche tout le groupe familial et la majeure partie de la communauté. C'est précisément cette logique qui permet, nous semble-t-il, le détachement du domicile parental et la gestion individuelle du monétaire, de la terre et de sa production. C'est ici que l'on trouve l'explication au fait que les parents ne considèrent pas leurs enfants comme propriétaires mais « *exploitent seulement* » les terres : leur fonction est de garder les terres jusqu'au décès des parents et continuer après eux la fonction d'héritage. Les villageois souhaitent néanmoins qu'un des enfants, de préférence un garçon, reste dans le village sans habiter nécessairement dans le domicile parental. Comme le cas de M. Randramany (63 ans), un villageois notable (le seul disposant de l'électricité dans son domicile), père de quatre filles et six garçons, qui nous a déclaré au sujet de la période de vieillesse : « *Il vaut mieux avoir beaucoup de terre, car les enfants partent au moment du mariage* ».

En effet, la terre joue un rôle d'assurance vieillesse, mais elle ne remplace pas les enfants, car elle a toujours joué ce rôle. Auparavant,

les surfaces étaient plus grandes et les enfants étaient nombreux à rester dans le village. Le paysan avait à ses côtés « *Les terres et les enfants* », l'idéal pour le villageois. Lorsque les villages étaient moins peuplés, il y avait à la fois plus de ressources foncières et plus de liens familiaux, donc plus d'entraide. Aujourd'hui, les villageois semblent souhaiter moins d'enfants, car la situation économique serait contraignante pour eux et leurs enfants. Effectivement, le renforcement du rôle de la terre comme assurance vieillesse pourrait, nous semble-t-il, contribuer à réduire la fécondité sur le long terme. M. G. Ranaivosolo (64 ans), père de sept enfants, déclarait : « *Pour bien vivre sa retraite, c'est bien d'avoir des terres cultivables et des vaches laitières, les enfants, avoir deux ou trois c'est suffisant* ».

L'assistance par les enfants dans la vie quotidienne des personnes âgées est attendue, comme pour les veufs ne pouvant plus s'assumer passé un certain âge : « *Oui je préférerais qu'un enfant reste dans le village après le mariage pour s'occuper de nous, ma mère faisait le tour des enfants, elle passait un moment chez chacun d'eux* ». Généralement, les individus ne veulent pas dépendre de leurs enfants d'un point de vue économique, mais sont favorables aux visites rendues ou à l'aide dans les tâches ménagères : « *On ne peut pas dépendre des enfants car eux aussi ont des devoirs. Il vaut mieux travailler pendant sa jeunesse pour bien vivre sa retraite. Les enfants peuvent aider, mais on ne les force pas* ».

La transmission intergénérationnelle des terres

Le devoir de transmettre les terres des ancêtres

La question des ancêtres à Madagascar est essentielle. Pour les Malgaches, comme ceux des Hautes Terres, la parenté est fondée sur les rapports avec les ancêtres. L'identité de l'individu par rapport à ses ascendants repose sur la succession de ceux-ci sur des terres « familiales » situées dans un village connu. C'est bien cet héritage familial -localisé- qui constitue une véritable plate-forme des liens sociaux et de parenté. Ainsi, l'ancêtre n'est pas seulement un ascendant, il est à l'origine des terres transmises de par son rôle de fondateur de village : « C'est la société des ancêtres. Les sociétés de Madagascar fondent effectivement les identités collectives et individuelles de leurs membres et les hiérarchies de leurs ordres sociaux, sur l'idée de l'ancestralité » (Ottino, 1998, p. 51). On est lié à

un individu si l'on a un ancêtre commun, vivant ou décédé, du côté du père, (fokon-drae), comme du côté de la mère, (fokon-drene).

Au sein des populations rurales des Hautes Terres, le village où sont enterrés les ancêtres d'un individu est le centre du système de parenté. Le référentiel géographique de la parenté est essentiel : « Exprimées autrement, les idées d'ancêtres ou d'ancestralité ainsi que l'identité aussi bien individuelle que collective qu'elles produisent ont –quel que soit le type lignager ou non lignager de la société– une double dimension, une dimension spatiale ou territoriale et une dimension généalogique. Ces deux dimensions se recoupent dans la personne de l'ancêtre d'origine et/ou dans le tombeau dans lequel il est enterré » (Ottino, op.cit, 1998). Nous l'avons noté, les chefs de ménage veulent tout de même un minimum d'enfants, car c'est l'objectif de leur union. Avoir une descendance est important, individuellement et socialement : elle permet d'assurer la continuité de la lignée et celle de la transmission de la terre.

En réalité, la création des villages a été réalisée par l'appropriation de l'espace. Les premiers occupants peuplent les villages et transmettent les terres à leur descendance. Les héritiers poursuivent le processus pour la génération suivante : « J'aimerais que mes enfants héritent des terres de mes ancêtres et que eux aussi transmettent des terres à leurs enfants ». Dès lors que l'on a moins de terre, on migre et l'on ne souhaite pas avoir beaucoup d'enfants que l'on ne pourra pas nourrir et à qui l'on ne pourra pas transmettre assez de terre à l'âge adulte : c'est la décomposition du schéma socio-foncier par l'avènement de villageois non-riziculteurs et l'émigration. En somme, c'est le fondement même du système social villageois qui est remis en cause. Les individus des générations précédentes étaient liés entre eux par les terres et l'ancêtre commun, fondateur du village. Actuellement, les villageois semblent bien observer le morcellement et la réduction des surfaces en raison de la croissance démographique rapide et de l'économie rurale peu favorable. Leurs réponses, nous l'avons vu, sont démographiques et socio-économiques.

Les enfants sont attendus dans un premier temps pour accomplir les tâches agro-domestiques complémentaires, ensuite pour cultiver les terres familiales au sein de la famille mère, puis de manière indépendante. Au-delà du rapport profit-charge de l'enfant pour les

parents jusqu'à l'âge adulte, cet individu devient héritier dès son entrée en union à un âge généralement jeune. Essentiellement, nous pensons que la rationalité du paysan consiste à considérer ses enfants en tant qu'héritiers. Il s'agit donc d'une fécondité d'héritage. Le recul des capacités d'héritage semble aller dans le sens d'une baisse de la fécondité. La tradition veut que l'individu s'attende à être enterré dans le tombeau familial à côté de ses ancêtres et devenir lui-même l'ancêtre dont la descendance évoquera la mémoire et gardera les biens qu'il leur aura transmis.

Même de son vivant, l'individu s'assure du maintien des traditions ancestrales en léguant des terres à ses enfants, sous condition de financer le *famadihana* (exhumation des corps). Ici, c'est un minimum de continuité qui est recherché par le villageois, qu'il soit grand ou petit propriétaire. Pour cette raison, tous les paysans que nous avons rencontrés souhaitent qu'au moins un de leurs enfants reste dans le village où il y a les terres et le tombeau familial. La fécondité est un élément qu'il faut placer –et analyser– dans ce schéma identitaire composé de la terre et de la référence ancestrale. Certes, le fait que les enfants soient perçus comme héritiers n'est pas une exception malgache, mais la particularité de la notion d'héritage au sein des populations malgaches, comme celle que nous étudions, est l'héritage culturel qui est sous-jacent de l'héritage foncier. Les Merinas sont des riziculteurs. Ne pas être riziculteur par manque de terre remet en cause l'identité culturelle du paysan, sa présence dans le village et son statut socio-économique dans sa communauté. C'est pour ces raisons que la vente de la terre, qui doit revenir aux enfants et à leur descendance, est pratiquée en dernier recours et sous la contrainte par les vendeurs.

Les règles de partage des terres

Au vu des données démographiques que nous avons recueillies sur le terrain : fécondité réelle et souhaitée, âge au mariage, etc., une analyse sociologique s'est avérée essentielle afin de comprendre la logique des paysans en matière de transmission des terres. L'enquête quantitative effectuée sur 1621 ménages ne peut répondre à notre problématique autour de la dynamique familiale et de la gestion des terres arables. Dans ce milieu rural, il s'agit des deux principales richesses : les enfants, qui sont aussi des bras pouvant faire

fonctionner l'exploitation agricole, et les terres qui sont la source de nourriture pour le groupe familial.

La transmission des terres ne relève pas uniquement du phénomène démographique, c'est-à-dire en fonction du nombre d'héritiers. En milieu rural africain, les droits sur la terre sont soumis à des logiques sociales, institutionnelles et communautaires. « Les règles d'accès à la terre dépendent des sociétés rurales (organisation socio-politique, structure familiale, modes de contrôle de la terre et de la force de travail), de leur histoire sociale et politique. Elles englobent, en général, différents types de rapports fonciers qui contribuent, de façon variable, selon les espaces en question, prérogatives individuelles et régulations collectives » (Lavigne Delville *et al.*, 2003 : p. 5).

La mise en œuvre des règles d'accès à la terre par les populations locales traduit, le plus souvent, des enjeux multiples autour de la terre tels que le pouvoir politique ou religieux, le contrôle social ou encore l'accès au marché du travail. Ainsi, les droits coutumiers sur la terre sont variés : « les droits d'accès (droits d'entrer dans une zone et d'y prélever une ressource particulière non aménagée) ; les droits d'usage (mise en valeur, aménagement) ; les droits de gestion (répartition et réglementation des droits d'accès et d'usage) ; les droits d'exclusion ou d'inclusion (droit de transférer les droits précédents, notamment par héritage) et enfin le droit d'aliénation (droit de disposer des autres droits), en particulier du droit d'exclusion, en principe seulement reconnu dans le cadre du droit privatif de type occidental » (Chauveau et Mathieu, 1999 : p. 249).

Pour les enfants, être déshérité relève d'une exclusion sociale que l'enfant est amené à éviter en se montrant affectueux à l'égard de ses parents. La crainte d'être déshérité, d'être exclu de la famille ou du tombeau familial sont le fondement de la société malgache. Réciproquement, il n'y a aucune raison que soient déshérités les enfants qui ont manifesté du respect et l'affection envers leurs parents, comme le stipule le droit ancien (Thébaud, *op.cit.*, 1953).

Dans le droit malgache (Article 79) : « Le partage se fait par portions égales entre les cohéritiers. Il a lieu autant que possible en nature ou, à défaut, en moins prenant avec attribution de soultes pour compenser l'inégalité des lots » (République de Madagascar, 1968). Alors que dans les pratiques des populations, on observe une diversité

des normes : le système de partage au sein de la population que nous étudions est peu égalitaire, contrairement à d'autres populations rurales de l'île comme chez les Bezanozanos à l'Est où le partage des biens (du père et de la mère) est très égalitaire (Aubert, 1999).

Dans les villages de la commune rurale d'Ampitatafika, nous avons observé trois orientations en matière de règles de partage de la terre :

- Les ménages se réclamant d'une tradition selon laquelle les filles n'ont pas le droit à l'héritage. « Une des règles coutumières les plus certaines : les biens provenant de la famille paternelle ne pouvaient échoir qu'à des parents de la ligne paternelle ; les biens de la famille maternelle doivent rester aux mains des parents maternels¹² ». (Thébault, op.cit, p. 576). Les déclarations des personnes enquêtées à Ampitatafika confirment l'existence de cette règle : « *Dans notre famille, la fille n'a pas le droit à la terre. En cas d'exhumation, elle ne paye rien. Elle est prise en charge si elle vient en visite dans le fokontany. C'est ceux qui prennent des obligations familiales qui ont droit à l'héritage* »¹³ ;
- Les ménages qui appliquent la règle d'un tiers ou d'un cinquième. Cette règle consiste à ce que les filles se partagent le tiers, proportion la plus usuelle, ou le cinquième des terres du père. En conséquence, les filles doivent assurer le tiers des dépenses liées aux obligations familiales, particulièrement la cérémonie de *famadihana*, et les garçons se chargeront des deux tiers¹⁴ ;
- Enfin, certains ménages plus novateurs, voire dont les ancêtres étaient eux-mêmes déjà novateurs, optent pour l'égalité du partage entre filles et garçons. En conséquence,

¹² Bien que depuis le Code de Rasoherina (1863), la règle de l'égalité absolue entre héritiers était consacrée sans privilège, ni d'ainesse, ni de masculinité (Thébault, 1953).

¹³ Le droit officiel de Madagascar stipule dans son Article 83 que : « Les cohéritiers peuvent convenir que les héritiers de sexe féminin recevront leur part de la succession sous la forme d'une somme d'argent. En ce cas, la remise de la somme sera précédée d'un inventaire estimatif des biens à partager et constatée par un acte authentique ou authentifié » (République de Madagascar, 1968).

¹⁴ Les filles peuvent hériter des biens mobiliers, notamment ceux de leur mère, mais comme il s'agit d'une population pauvre, ces biens sont minimes.

les cohéritiers participent également aux dépenses familiales communes. Pour les trois groupes, il y a égalité de traitement entre tous les garçons, on n'observe guère de préférence entre aînés et cadets en terme de superficie¹⁵. Les droits d'accès à la terre pour les individus dépendent des règles, et il faut distinguer ici les "droits" des "règles" : « les droits sont le produit des règles et non leur équivalent, ils désignent des actions particulières autorisées par les règles tandis que les règles désignent les prescriptions qui créent les autorisations (Schlager et Ostrom, 1992, cités par Chauveau, 1998 : p. 68).

Le rapport entre démographie et foncier : le bouc émissaire démographique

Nous l'avons vu, l'accès à la terre pour les jeunes paysans est quasi simultané à un événement démographique : l'entrée en union. On retrouve le facteur démographique dans l'accès à la terre lors du partage définitif, en fonction du nombre d'enfants, mais aussi du *sex ratio*. Le premier influe sur la quantité de terre reçue par les ayants-droits, une fécondité élevée favorisant un morcellement et des superficies individuelles réduites, tandis que le second joue un rôle à travers les règles de partage des terres selon le nombre de filles et de garçons dans le ménage.

Certains chefs de ménage n'appliquent pas la règle d'un tiers ou d'un cinquième même si elle est d'usage dans le groupe familial. La faible disponibilité de la terre, ou tout du moins perçue comme telle, eu égard au nombre de garçons, pousse une partie des paysans à exclure les filles du partage. La notion de partage égal existe aussi parmi quelques paysans, ne la pratiquant pas à cause du manque de terre. Le nombre de filles influe lui aussi sur l'application de la règle d'un tiers. Lorsqu'il y a un *sex ratio* largement en faveur des garçons (cinq garçons et une fille par exemple), la règle d'un tiers aboutit à ce que les garçons obtiennent individuellement moins de superficie que leur sœur. Dans ce cas, la règle d'un tiers est donc abandonnée. Pour

¹⁵ Une ancienne pratique, *tombon-dahy* dont nous n'avons trouvé aucune trace dans la zone de recherche, consiste à privilégier l'aîné en lui donnant un immeuble, un champ des biens du père. Le Roi Andrianampoinimerina en avait fait un droit officiel (voir Thébault, 1953).

résumer, plus le nombre de filles augmente par rapport au nombre de garçons, plus leurs chances de recevoir des terres se réduisent.

Un autre facteur « arithmétique » joue un rôle sur le morcellement des parcelles et le mode de partage. Le fait que le nombre de parcelles, divisé par le nombre des ayant-droits, ne donne pas un chiffre rond (par exemple quinze parcelles pour six enfants) va déterminer des règles d'arrondi ou d'arrangement généralement en faveur des garçons. Ainsi un donateur déclarait : « *Si les parcelles sont divisibles entre les enfants (une ou deux par enfant par exemple), je donnerai à parts égales, sinon j'appliquerai la règle d'1/3 aux filles et 2/3 aux garçons* ». Si la division par le nombre total des enfants donne un chiffre entier, avec toutefois des superficies égales pour les garçons, le résultat favorise l'accès aux filles. Si la division du nombre de parcelles par le nombre de garçons donne un chiffre entier et qui plus est avec des superficies égales, cela réduit les chances des filles d'obtenir des parts foncières.

L'opération de dotation est donc complexe, incluant des dimensions foncières et démographiques, mais aussi socio-historique. Les règles et normes autour du partage montrent un caractère flexible face à un foncier « éparpillé », évalué très approximativement et présentant des caractéristiques quantitatives et qualitatives variées. Les éléments démo-fonciers se conjuguent avec les normes sociales pour aboutir à des modes de partage laissés à l'appréciation du chef de ménage. Ainsi, pour un ensemble de ménages, à superficie égale et en fonction d'une même règle de partage, les superficies individuelles léguées aux enfants peuvent finalement s'avérer assez différentes en fonction de la structure démographique du ménage et du nombre de parcelles dont il dispose.

L'interaction population-foncier : enseignements méthodologiques

Au terme de ce travail, des enseignements multiples se sont dégagés, tant en matière de compréhension des éléments entrant dans le jeu de l'interaction que d'approche méthodologique. En vérité, l'étude de la relation a nécessité une approche interdisciplinaire, démographique (quantitative) combinée à une analyse sociologique et anthropologique (qualitative), qui a éclairé la dimension historique –et culturelle– de l'interrelation population-foncier. Le résultat central est sans doute celui de la complexité du lien étudié, y compris sur le plan

de la démarche. Nous avons vu, globalement, que la relation d'effet est dans les deux sens, et que ces effets sont tantôt directs et tantôt indirects.

L'autre élément est relatif au fait que l'interaction se passe à l'échelle du ménage, aussi bien qu'à celle de la communauté : une logique démographique au niveau du village, comme la migration parmi les jeunes en tant que réponse à la rareté des terres, et une réalité démographique à l'échelle de la communauté qui détermine le degré de pression sur le terroir, donc le rapport entre la demande et l'offre de terres arables. C'est aussi à l'échelon communautaire que s'opère la sécurisation des droits individuels, notamment ceux acquis suite aux échanges marchands. L'analyse a également montré, d'une part les limites d'une explication essentiellement quantitative (superficies des terres exploitées) qui ignore le fonctionnement du système socio-économique et culturel local, et d'autre part le gain substantiel en termes d'éléments explicatifs, en recourant aux informations qualitatives au-delà des chiffres recueillis.

La théorie du *rôle d'assurance de la terre*, même si elle n'est pas entièrement transposable sur le cas des Hautes Terres malgaches, a le mérite de poser un questionnement essentiel dans la compréhension du rapport des ménages ruraux à la terre. La terre ne remplace pas les enfants dans leur rôle d'assurance vieillesse pour les parents, car ces derniers en ont traditionnellement tiré leurs subsistances et assuré leurs vieux jours par la terre. Toutefois, les individus préfèrent voir leurs enfants installés dans le village et exploiter les terres des ancêtres que de lointains émigrants. La présence des enfants dans le *fokontany* permet d'établir des arrangements, comme à l'issue du partage final du patrimoine foncier, et d'éviter de vendre la terre. La théorie de la *causalité inverse*, soutenant que les ménages ruraux augmentent leurs surfaces en fonction du nombre d'enfants, ne s'est pas entièrement vérifiée dans notre zone de recherche. La situation foncière et les rapports socio-économiques locaux, nous l'avons vu, sont peu favorables aux nouvelles acquisitions pour une grande partie des paysans, notamment avec l'accroissement de la taille de leurs ménages.

L'argumentation de la théorie de *La demande en main-d'œuvre de l'exploitation agricole*, qui lie la fécondité au niveau des besoins en

main-d'œuvre familiale, n'explique que partiellement la relation terre-fécondité pour la région étudiée. Le caractère saisonnier de l'agriculture et la flexibilité dans la gestion de la main-d'œuvre, familiale et rétribuée, n'étaient pas totalement la thèse de Stokes et Schutjer (1985). L'analyse nous conduit à placer la logique de reproduction dans sa dimension culturelle : le devoir de transmettre des terres héritées aux enfants. Cette fonction est au fondement même de la vie communautaire villageoise, et explique les idéaux –encore présents– d'une fécondité d'héritage. Désormais, le rapport entre la terre et la démographie (la fécondité) semble bien fondé sur une base culturelle, qui tient au rapport de l'individu avec son espace dès la première appropriation de terres sans maîtres par un colon, et la formation d'une communauté villageoise.

L'entrée en union a une place centrale dans la dynamique démo-foncière. C'est un évènement qui permet la reproduction sociale et l'accès à la terre pour les jeunes, mais précipite la fragmentation des terres familiales. Nous avons montré que la liberté dont jouissent les individus dans leur choix au mariage s'accompagne d'un faible effet de la disponibilité de la terre sur l'âge de l'entrée en union. La tradition sociale en matière de choix au mariage favorise l'endogamie géographique, afin de garantir une homogénéité des valeurs entre les deux familles entrant en alliance. A l'échelle des villages, l'éloignement des liens parentaux permet de plus en plus des unions au sein de la parenté, et cette tendance pourrait aller dans le sens d'une logique d'accès à la ressource foncière, d'autant que cette pratique n'est pas inconnue à Madagascar (Augustins, 1973). Comme sur le choix du conjoint, les parents ne s'opposent généralement pas à la mobilité de leurs enfants, non seulement à cause de la pauvreté et de l'exiguïté des terres, mais aussi parce que les parents dans ce milieu rural ne semblent pas avoir un contrôle total sur la vie de leurs enfants. Les opportunités de départ sont saisies et vues comme une solution au manque d'opportunités de revenus et de ressources foncières. La migration joue alors un rôle de régulation, dans une certaine mesure, entre la demande et l'offre de terre, tant qu'elle permet aux restants de disposer de plus de terres.

La mobilité, qui semble toucher toutes les catégories de jeunes de la zone, ne semble pas avoir comme unique et principale cause la réduction de l'héritage foncier, elle est également liée au manque

d'infrastructures, de perspectives professionnelles et de développement. L'attente des jeunes en matière de conditions de vie meilleures s'inscrit dans le processus de changement social. Cette conclusion confirme que la relation population-foncier, et plus généralement la relation population-environnement, est intimement liée à la question du développement. Autrement dit, tous les aspects de la vie des populations rurales (instruction, travail, accès aux médias et aux soins, etc.) s'entremêlent, et il est peu probable qu'un facteur, aussi pertinent soit-il, explique à lui seul les phénomènes démographiques. La migration n'est pas seulement un comportement démographique qu'on peut quantifier, car la mobilité a un effet sur l'ensemble du schéma social. Les migrants sont les futurs gardiens des terres ancestrales, leur départ, en grand nombre, va à l'encontre de ce schéma fondé sur la résidence aux côtés des terres. La perception de l'émigration des enfants par les parents, qui sont partagés entre le souhait de voir leurs enfants « réussir » –même ailleurs– et l'idéal de les avoir à leurs côtés dans le village, est indicative d'un changement social en cours.

L'analyse de la logique villageoise, en matière de transmission de la terre à l'échelle du ménage, a mis en exergue un lien entre la démographie et le foncier. Cette liaison passe par une variable culturelle : les règles de partage, qui soumises elles-mêmes à la perception que se font les individus des traditions sociales et des enjeux socio-économiques. Même si les sentiments de pauvreté et de limitation de la ressource foncière sont largement partagés, l'application des règles de dotation diffère d'un individu à un autre, parfois vivant dans un même village ou de très proches parents. Ainsi, les villageois sont partagés entre l'application *stricto sensu* des règles héritées et l'adoption, ou à vrai dire d'adaptation de ces règles, en fonction des intérêts et objectifs des donateurs. Cette dynamique de changement en matière de normes de transmission montre que le contexte socio-économique local, lui-même influencé par la réalité régionale et nationale, a sa part d'effet sur la relation population-foncier, dans la mesure où il influe sur la perception de la disponibilité de la ressource, entraînant une évolution du système des valeurs. En vérité, la notion d'héritage est large et implique (1) l'héritage d'un mode d'exploitation agricole, (2) l'héritage d'une quantité de terre, (3) l'héritage d'un mode de gestion des ressources naturelles et (4)

l'héritage de rapports sociaux avec les membres de la communauté, notamment en matière de gestion foncière. Ainsi, la transmission de la terre s'accompagne de la transmission de valeurs et de modes de fonctionnement socio-économiques.

En démographie, on a souvent tendance à collecter de nouvelles informations quantitatives sur des populations de plus en plus représentatives, alors qu'on peut, avec peu de moyens, récolter des données intéressantes et aboutir à des problématiques d'actualité. L'analyse de la population de notre zone de recherche a mis en relief l'importance de la dimension historique du lien entre population et foncier. En conclure l'existence d'un rapport de la population à la terre est réducteur, car ce rapport est en vérité avec l'espace. Or, cet espace est une construction sociale où la géographie (caractéristiques naturelles du milieu), la démographie (croissance de la population), la culture (valeurs vis-à-vis de la terre) et l'économie (production agricole) s'imbriquent et s'inter-influencent. Cette influence mutuelle, dont l'intensité peut se mesurer en fonction de la disponibilité en terre, est visible dans le temps. La saturation de l'espace exploitable est l'étape à laquelle s'observe une multiplication des réponses face à la décroissance de la ressource foncière : nous pouvons parler ici d'un rapport complexe entre population et foncier. En vérité, ces réponses tentent surtout de maintenir un schéma socio-économique hérité des ancêtres, celui de vivre en communauté et transmettre la terre aux générations suivantes.

Conclusion

Le rôle d'assurance de la terre

L'hypothèse du rôle « négatif » de la terre sur la fécondité sur le long terme, *Land–security hypothesis* (Stokes et Schuyter, 1984 ; Cain, 1985 ; Sharif et Saha, 1993), suggérant une baisse de la fécondité n'est pas entièrement transposable sur la population que nous étudions, car la terre a toujours rempli le rôle de sécurité pour les parents ruraux. En témoigne la pleine propriété de ses terres jusqu'à la mort de l'individu. Les enfants, encore nombreux, peuvent rester dans le village ou partir (même si l'installation des enfants dans le village de leur père est idéale), et le père demeure propriétaire y compris des terres données. Traditionnellement, la sécurité vieillesse se fait par la terre et les enfants, et actuellement de plus en plus par la terre.

La causalité inverse

La thèse de Cain (1985) « *reverse causation* » voulant que les paysans ruraux augmentent leurs surfaces en fonction des superficies ne nous permet pas d'expliquer la relation terre–fécondité au sein de la population étudiée. Cette idée intéressante nous a poussés à saisir les modes d'accès à la terre dans ce milieu rural. En effet, outre la transmission intergénérationnelle, les échanges monétarisés se développent rapidement. Si les parcelles acquises par achat constituent l'essentiel des terres possédées par certains villageois, elles n'expliquent sans doute pas les quantités de terres possédées par les exploitants ruraux, les surfaces n'augmentant pas en fonction du nombre d'enfants.

La théorie de La demande en main-d'œuvre de l'exploitation agricole

La fécondité reste élevée dans la zone de recherche, comme dans l'ensemble du monde rural à Madagascar. C'est une caractéristique traditionnelle des milieux ruraux. Une descendance nombreuse peut produire davantage, mais représente aussi une charge. Les enfants sont « utiles » en tant que main-d'œuvre à la fois pour l'exploitation familiale féminine et masculine. A ces besoins familiaux en main-d'œuvre s'ajoute la valorisation d'une descendance nombreuse, qui semble toutefois reculer parmi les jeunes. Le changement que nous avons observé au niveau de la perception et des représentations en

matière de fécondité, n'est pas encore clairement lié à celui du nombre d'enfants nés vivants. L'autre option selon laquelle les parents pourraient faire plus d'enfants afin d'avoir plus de ressources économiques ne nous semble pas être une logique pertinente parmi la population, au regard des enquêtes qualitatives que nous avons menées.

Les éléments d'analyse mis en évidence précédemment nuancent l'idée d'une fécondité en fonction des besoins :

la fécondité, quoiqu'élevée, ne semble pas à la mesure des besoins en bras de l'exploitation familiale, particulièrement élevés lors de la période de labour- repiquage. Deux facteurs interviennent ici : le recrutement des salariés agricoles et le recours à l'aide, qui apportent de la flexibilité à la mobilisation de la main-d'œuvre,

L'hypothèse du profit économique des enfants à leurs parents est relativisée si l'on considère l'enfant comme une charge jusqu'à environ quatorze ans, puis une main-d'œuvre gratuite pour l'exploitation familiale, et éventuellement rémunérée pour un travail extra-familial, jusqu'à son entrée en union. Le fait que le père-donateur garde généralement des terres à exploiter par lui-même au moment de la dotation de ses héritiers indique que la terre est le principal moyen d'assurance aux yeux des paysans chefs de ménage. La participation des enfants aux travaux agricoles est attendue mais n'est pas la finalité de la reproduction.

Les jeunes ont moins de terre que leurs parents. L'accès à la terre dépend largement de l'héritage parental, précède l'entrée en union de l'individu donc son nombre d'enfants. La relation entre le facteur âge et la terre est à lire en terme de cycle de vie individuel et familial.

La relation terre-fécondité sur les Hautes Terres malgaches : une fécondité d'héritage

La descendance permet au paysan malgache des Hautes Terres d'accomplir le rôle traditionnel ancestral, celui de transmission des terres aux enfants. Il y a certes une volonté, ou au moins un désir de réduire le nombre de bouches à nourrir, mais au-delà de cet argument économique, sans doute valable dans les milieux pauvres, il y a une volonté de réduire le nombre d'héritiers, l'enfant étant vu par les parents comme un héritier qui a le droit de recevoir les terres laissées

par les ancêtres. C'est cette plate-forme ancestro-spatiale qui est remise en cause sous l'effet de la réduction des terres transmises. La décomposition touche les deux principales composantes du schéma social : les terres, de par la réduction des surfaces, et sa population, à travers l'émigration car, ce sont des héritiers qui partent. La fécondité est à lire dans ce schéma en mouvement. Il ne s'agit pas ici d'une « baisse » de la fécondité comme on pourrait le dire pour d'autres populations, notamment celles des pays dits développés –dans un processus de changement culturel et de modernisation– mais d'un recul de la taille de la descendance en écho à celle de l'héritage, ce que nous appelons une fécondité d'héritage. C'est une demande d'entamer un nouveau cycle : ouverture-appropriation d'un nouvel espace, c'est-à-dire fonder de nouveaux villages où les terres sont disponibles, établir des rizières et les transmettre aux enfants.

En définitive, une question se pose : jusqu'à quand ce schéma résistera-t-il aux contraintes économiques ? Nous l'avons vu, les Malgaches répondent par la flexibilité, la mobilité, l'évitement des conflits, ou encore l'adoption de nouvelles règles de partage. Les individus, visiblement conscients du changement social, réclament un rôle plus fort de l'Etat en appui du mécanisme social de protection des droits sur la terre. La gestion des conflits témoigne des limites du système de gestion coutumière. Les morcellements successifs des terres semblent poser une double problématique aux paysans : l'insuffisance des surfaces arables et la sécurisation des droits. Le ménage s'avère une unité d'analyse pertinente de la relation, mais sans doute pas suffisante. Si certaines réponses, comme la volonté de réduire sa fécondité ou encore l'émigration, peuvent apparaître comme des comportements issus du ménage, elles ne peuvent être lues que par rapport à la phase dans laquelle se situe la communauté de ce même ménage, c'est-à-dire le degré de disponibilité en terre du terroir. La relation entre la dynamique démographique et la gestion des ressources foncières doit se lire, nous l'avons vu, selon une grille de lecture interdisciplinaire tout en s'appuyant sur des informations quantitatives et qualitatives.

Références Bibliographiques

Alter G, Condran G, Easterlin R. A, (1978). «Farm and farm families in old age and new areas : the northern states in 1860, in T. K. Hareven, M.A Vinovskis, *Family and population in Nineteenth Century America, Princeton, Chapitre 1.*

Augustins, G, (1973). «Parenté, résidence et régime foncier dans un village d'Imamo (Haut plateaux de Madagascar), *thèse de doctorat de 3^{ème} cycle en ethnologie, Université de Paris X-Nanterre, 283 p.*

Blanc Pamard C & Ramiarantsoa H.R, (2000). «Le terroir et son double. Tsrahonenana 1966-1992 Madagascar, *IRD, coll. à travers champs, Paris, 254 p.*

Bonnemaison J, (1967). «Le terroir de Tsarahonenana. Introduction à la région d'Ambohibary (Vakinakaratra), *Orstom, Tananarive, 247 p.*

Boserup E, (1970). «Évolution agraire et pression démographique, *Nouvelle bibliothèque scientifique, Flammarion, Paris, 1970, 280 p.*

Boserup E, (1985). «Economic and Demographic Interrelationships in sub-saharan Africa, *Population and Development review. vol 11, n°3, pp. 383-397.*

Bontems C(dir), (2001). «Les caractéristiques du mariage malgache traditionnel, in *Mariage-Mariages : actes du 2^{ème} colloque international, 9-10 mai 1997, Association française d'anthropologie du droit, Université Paris-Sud 11-Paris-Sceaux. PUF, Paris, pp. 267-293.*

Cain M, (1977). «The economic activities of children in a village in Bangladesh, *Population and development review, 3(3), pp. 201-227.*

Cain M, (1978). « The household life cycle and economic mobility in rural Bangladesh, *Population and Development Review, 4(3), pp. 421-428.*

Cain M, (1985). «On the relationship between landholding and fertility, *Population Studies, 39(1), pp. 5-15.*

Clay D.C & Johnson N.E, (1992). «Size of farm or size of family: which comes first? *Population Studies, London, 46, pp. 491-505.*

Gastineau B & Rakotondrafara C & Sandron F (eds), (2004). « Enquête Référence 4D : premiers résultats, Rapport intermédiaire du Programme 4D, *Institut Catholique de Madagascar, Institut de recherche pour le développement, Antananarivo, 93 p.*

Grouzis M & Milleville P & Razanaka S, (2000). « Exploitation du milieu et dynamiques écologiques, *in, Sociétés paysannes, dynamiques écologiques et gestion de l'espace rural dans le sud-ouest de Madagascar, Rapport scientifique final, comité SEAH, CNRS.*

Lacombe B, (1997). «Pratique du terrain, méthodologie et techniques d'enquête, *Thèse de doctorat en démographie, Université de Paris I, tome 1, Paris, 847 p.*

Omrane M & Ramasinjatovo N, (2005). « Inégalités spatiales en matière d'accès à la terre en milieu rural malgache : impact sur les comportements démographiques et socio-économiques, *in Jauze J.-M. ; Guébourg J.-L. (eds.). Inégalités et spatialité dans l'océan Indien, L'Harmattan, Paris, pp. 219-231.*

Ottino P, (1998). «Les champs de l'ancestralité à Madagascar : parenté, alliance et patrimoine, *Karthala/ORSTOM, Paris, 685 p.*

Quesnel A, (2004). «Dynamiques de peuplement, appropriation de l'espace rural et environnement, *in Domenach, H. ; Picouët, M (dir). Environnement et populations : La durabilité en question, L'Harmattan, collection Population, Paris, pp. 53-75.*

Rakotovondrahona P.L, (2003). «Pauvreté et transition de la fécondité à Madagascar, la capitale et les provinces, *thèse de doctorat en géographie humaine, Université Michel de Montaigne – Bordeaux III, juin, 401 p.*

République de Madagascar, (1999). «Enquête prioritaire auprès des ménages, Rapport principal, Ministère des finances et de l'économie, *secrétariat général, direction générale de l'institut national de la statistique (INSTAT), Antananarivo, 191 p.*

Roca Z, (1991). «Case Study on Population, Status of Women in Rural Development in Phamong District, Lesotho, *in Women in Agricultural Development, Paper n° 5: Women and Population in Agricultural and Rural Development in Sub-Saharan Africa, FAO/FNUAP.*

Schutjer W.A & Stokes C.S & Poindexter J. R, (1983). «Farm Size, Land Ownership and Fertility in Rural Egypt, *Land Economics*, 59(4):393-403.

Sharif M & Saha R.K, (1993). «The observed Landholding-Fertility Relationship. Is it Monotonic ?, *The journal of Development Studies*, 29(2), London, pp. 319-341.

Tabutin D. & Mathieu P, (1996). «Démographie, crise et environnement dans le monde rural africain, in Vallin J. et Coussy R. (eds.). *Crise et population en Afrique, Paris, Etudes du CEPED 1996*, pp. 123-160.

Picouet M (dir), (2006). «Dynamique des populations, disponibilités en terres et adaptation des régimes fonciers, le cas de la Tunisie, *CICRED, Paris*, 283 p.

**« APPRIVOISER LES CHIFFRES » :
PENSER QUANTITATIVEMENT LE CHANGEMENT,
À PARTIR D'EXEMPLES DE RÉFORMES
D'ADMINISTRATIONS EN AFRIQUE**

Thomas CANTENS*

Résumé :

Cet article décrit les effets de l'usage des chiffres pour réformer une administration, à partir de l'ethnographie de projets conduits par la Banque mondiale et l'Organisation mondiale des douanes en Afrique sub-saharienne depuis 2008. Lorsque l'usage de techniques de quantification est décidé pour changer les comportements des fonctionnaires, le phénomène le plus marquant est la rapidité de la propagation de la culture des chiffres au sein et en dehors de l'administration. Les chiffres et la pensée de l'évaluation qu'ils fondent constituent une connaissance particulière de l'administration sur elle-même, une langue qui interfère dans les rapports habituels entre les administrations et la loi. Cette langue permet-elle de tout penser ? Permet-elle d'innover en termes politiques ou les chiffres sont-ils construits de telle sorte qu'ils enserrant les pensées individuelles dans les institutions auxquelles ils appartiennent ? De fait, l'Etat dispose jusqu'à présent du monopole de la connaissance sur lui-même, parce qu'il demeure, dans de nombreuses administrations, le seul producteur de données quantitatives sur son fonctionnement. L'article tente de dépasser le débat usuel sur l'évaluation quantitative, qui oppose objectivité et subjectivité de cette évaluation, autonomie des fonctionnaires et autoritarisme de l'évaluation, pour proposer une nouvelle compréhension de ce que peut être une institution, dépassant le seul cadre administratif pour s'intéresser au sens même d'un service public et comment les chiffres peuvent donner corps à ce sens.

* Anthropologue, chercheur à l'Organisation mondiale des douanes et au Centre Norbert Elias, UMR8562 EHESS/CNRS. Les analyses de cet article n'engagent que son auteur et non l'Organisation mondiale des douanes ou ses Membres.

Mots clés : Reforme, Changement, Chiffre, Douane, Administration.

Codes JEL : H83.

Introduction

« Apprivoiser les chiffres » est l'expression d'un douanier camerounais alors que nous discutons ensemble de la politique de « mesure de la performance » menée par son administration pour surveiller les inspecteurs des douanes et réduire la corruption¹. Cette politique quantifie les comportements individuels, la célérité de traitement des déclarations, les « mauvaises pratiques » et la lutte contre la fraude. Ce cadre était inquiet car, évalués depuis plus d'une année, les inspecteurs des douanes commençaient à « apprivoiser les chiffres ». Certes ils les comprenaient mieux, mais ils en avaient aussi moins peur, ils les domestiquaient, pour en jouer dans leurs rapports avec leur hiérarchie et les usagers : il n'était plus rare de se servir de ses performances chiffrées contre ses chefs en cas de dispute, de révéler les pratiques de ces derniers pour expliquer ses propres mauvaises performances, d'arguer de ses « objectifs » pour sanctionner lourdement des usagers ou de s'entendre avec un importateur pour réaliser de faux contentieux et gonfler artificiellement ses performances. Et ce responsable de se demander comment les chiffres pouvaient demeurer de « bons sauvages », ce qui était impossible.

Des projets de « mesure de la performance » ont été développés par les douanes du Cameroun depuis 2008 et du Togo depuis 2010, avec l'appui de l'Organisation Mondiale des Douanes et de la Banque Mondiale. Ils consistent à quantifier les pratiques individuelles des inspecteurs et des importateurs pour réformer l'administration, améliorer les « performances » de la douane, encaisser plus de droits et taxes, plus vite, et en infligeant moins d'entraves aux importateurs. La quantification prend la forme concrète « d'indicateurs de performance » et de « contrats de performance » par lesquels les inspecteurs des douanes s'engagent à atteindre des seuils quantitatifs en lien avec leurs pratiques (temps de traitement de dossiers, détection

¹ Entretien avec M. Marcellin Djeuwo, cadre de la douane camerounaise (Douala, 2013).

de fraude, etc...), en échange de quoi ils sont « récompensés » (lettres de félicitation, médiatisation, primes) ou « sanctionnés » (mutation dans des bureaux de moindre importance) s'ils ne parviennent pas à respecter ces seuils. Ces seuils sont calculés à partir des résultats des années précédentes et, à ce titre, ils sont acceptés par les douaniers car représentés comme « atteignables », sous réserve qu'on soit efficace et intègre².

Ces projets ont été considérés comme des succès³. L'usage des chiffres s'est développée dans les processus de gouvernance depuis plus d'une vingtaine d'années avec le New Public Management (NPM), l'adoption de comptabilités nationales de type privé et le déploiement généralisé des « indicateurs » et de la notion de performance⁴ pour les services publics. Le paradigme se déplace maintenant au niveau international, avec des outils développés par les organisations internationales⁵ ou des initiatives régionales telles que celle de l'Union européenne⁶. Jusqu'à présent, les administrations douanières des pays dits pauvres utilisent les chiffres le plus souvent de façon singulière, en les réduisant aux objectifs de recettes. Les projets évoqués ci-dessus étaient en ce sens novateurs, puisqu'ils utilisaient les chiffres pour changer les comportements des fonctionnaires et lutter contre la corruption.

Premièrement, écarter la technique de la réflexion politique sous prétexte qu'elle est une affaire d'experts condamne les services publics des pays dits pauvres à un mimétisme avec ceux des pays dits

² Le descriptif de ces projets figure dans Libom et al. (2009) et Libom et al. (2011).

³ Cf. OECD (2013). En outre, le président de la Banque mondiale a cité le cas des douanes camerounaises comme un succès lors de la conférence *Aid For Trade* 2011.

⁴ Les références sur l'histoire de la « mesure de la performance » sont très nombreuses, il en existe pour chaque pays et chaque type d'administration. Parmi les articles les plus récents, voir Hatry (2013) pour une brève histoire de l'évaluation quantitative dans le secteur public américain depuis les années 70, Massey (2010) pour l'usage de la quantification dans les réformes des 30 dernières années au Royaume-Uni.

⁵ Dans le domaine du commerce et de la fiscalité, voir, pour la Banque Mondiale, les rapports *Doing Business*, les outils CATT (Customs Assessment Trade Toolkit), IAMTAX (pour la fiscalité intérieure) et les *Logistic Performance Index* (en plus des *World Governance Index*), et pour le FMI les outils RAFIT et TADAT.

⁶ L'Union européenne développe des "KPI" (*Key Performance Indicators*) pour les performances douanières depuis 2011 (European Commission, 2011, Official Journal of the European Union, 2014).

riches. Actuellement, en matière de réforme du secteur public, il existe un consensus général pour dire que « one size does not fit all ». Néanmoins, dans le même temps, les fonctionnaires des pays plus pauvres sont encouragés à adopter des « best practices » ou des normes pour réformer leur secteur public. Cette pression est amplifiée par l'accroissement des comparaisons internationales sur l'efficacité de la gouvernance⁷. En outre, les mêmes causes ne produisent pas les mêmes effets. Les ressemblances structurelles sont trompeuses dès lors qu'on passe au concret des pratiques, comme le montrent les travaux anthropologiques sur l'Etat⁸. La représentation d'un mimétisme nécessaire trouble l'évaluation des projets de réforme lorsque ceux-ci ne donnent pas les résultats « attendus »⁹ et l'on se prive de reconnaître l'innovation politique à partir de l'usage d'une même technique¹⁰.

Deuxièmement, ceux qui sont évalués sont capables d'évaluation. Contrairement à la mesure des choses, la mesure des activités humaines s'applique à des objets pensants capables de juger. De quoi dispose un DG pour savoir si sa réforme est efficace ? Avec lui les experts, les bailleurs, le secteur privé, le gouvernement et parfois la société se posent la même question. Les outils mathématiques tranchent, ils disent, avec des seuils d'erreur, si une réforme a produit un effet. Néanmoins, il y a dans l'évaluation d'une réforme quelque chose qui échappe aux chiffres. La réforme est d'abord une promesse, puis elle est ce qu'on en dit et ce qu'on en dit fait aussi partie de la réforme. Bien entendu, l'évaluation mathématique seule peut être suffisante pour réformer les politiques économiques qui, par définition, sont des décisions qu'il faut emporter ou combattre. Il n'en va pas de même dès lors que la réforme engage les individus dans leurs pratiques, comme c'est le cas d'une réforme administrative. L'expérience des projets fut très instructive. Les experts et les chefs de

⁷ Voir les indicateurs du *Doing Business* ou l'*Enabling Trade Index* du World Economic Forum.

⁸ Voir les travaux de Giorgio Blundo et Jean-Pierre Olivier de Sardan sur les services publics en Afrique et ceux de Brenda Chalfin et de l'auteur sur les douanes en particulier.

⁹ Jean-Pierre Olivier de Sardan a montré les « déceptions » des experts lorsqu'un projet était approprié, au sens où les résultats étaient différents de ceux prévus par les experts au début du projet (Olivier de Sardan, 1995).

¹⁰ Alain Desrosières (2013) a relevé ce point pour les méthodologies statistiques.

projet ont présenté des études mathématiques sur l'impact des projets, celles-ci rassuraient mais personne n'est jamais ressorti convaincu du seul exercice de présentation quantitative. Il a fallu se convaincre soi-même que la réforme était bonne, au cours de discussions informelles et de réunions. S'approprier la réforme signifie réformer sa propre représentation de l'administration. Penser le rapport entre une technique et la formation des idées est nécessaire parce qu'une technique est appropriée non quand elle est « correctement » utilisée - ceci n'est qu'un effet qui peut ou non advenir - mais lorsqu'elle fait sens collectivement pour ceux qui l'utilisent.

Cet article montre en quoi la quantification pèse sur la pensée de la réforme et la production de sens, par le rapport des chiffres à deux termes essentiels que sont la loi et le temps. Après avoir décrit birèvement le rapport entre recherche et action dans ces projets, j'explique en quoi en quoi réformer une douane africaine est généralement difficile et la connaissance un élément clef. Dans la section suivante, je rends compte du phénomène principal observable dans ces projets : la propagation des chiffres dans un milieu professionnel. Cela ouvre une analyse sur la force de langage des chiffres et des indicateurs, leur capacité symbolique et leurs effets sur la pensée du changement à travers trois principes : l'agrégation, la comparaison et la continuité. Ces principes participent d'une forme de connaissance de l'administration où la loi est remise en question au nom d'un pragmatisme d'Etat. Puis, je reformule les interrogations sur le succès de ces projets de quantification exprimées par des experts qui attendent des changements « institutionnels » plutôt que des changements de comportements qu'ils jugent précaires. Je montre en quoi la pensée calculatoire nous invite à penser autrement la notion d'institution, de façon élargie pour comprendre le sens politique d'une technique et en quoi cette question est cruciale pour la réflexion des développeurs qui pensent le succès en termes de reproductibilité. Enfin, je propose quelques conclusions propres à l'usage de la quantification dans les réformes et les politiques de développement.

Un point de méthode

L'article s'appuie sur une expérience experte et académique. Les projets du Cameroun et du Togo ont été menés dans la perspective de

la recherche-action¹¹. Il y avait un écart, initial et nécessaire, entre un directeur général et ses fonctionnaires d'une part et d'autre part des personnalités extérieures, « experts », « chercheurs », engagées dans une mission d'assistance et de recherche. Le rapport entre eux n'était pas la transmission de savoirs ou de techniques mais la coproduction de résultats et de réflexions. Au cours et à l'issue du projet, peu importe qui écrit, du fonctionnaire, de l'expert ou du chercheur, l'essentiel est qu'il y a bien deux types d'écritures sur la même réalité : une écriture experte, technique, évaluative faite d'aides mémoires, de rapports, qui deviennent eux-mêmes matériaux de recherche, et une écriture réflexive, inscrite dans un champ de savoirs, faite d'articles et d'ouvrages collectifs. Les deux écritures traitent différemment de la même réalité.

Différentes méthodes ethnographiques ont été adoptées. Le principe de l'anthropologue est l'observation participante, faire partie de l'équipe, du groupe social lui-même des douaniers, participer à leurs activités, professionnelles et extra-professionnelles parfois, et d'une certaine façon prendre, avec eux, le risque de la réforme (en étant toutefois moins impliqué dans les conséquences de cette prise de risque). La position privilégiée d'observateur-participant permet d'être présent en réunions, lors des événements, de conduire des visites sur les frontières et d'y observer les pratiques, de réaliser des entretiens avec les fonctionnaires et les usagers et d'avoir accès à des données quantitatives dans les systèmes d'information. Les matériaux propres à cette recherche sont donc des observations et des entretiens réalisés depuis 2006 lors d'un séjour long de quatre années puis, de 2010 à 2013 d'une dizaine de séjours de courte durée. Des matériaux annexes sont des études quantitatives dont une partie des résultats a été rendue publique¹² Enfin, avantage des projets qui combinent assistance et recherche, une dernière technique exploratoire a consisté à présenter des résultats et des idées auprès de professionnels, douaniers et représentants de syndicats d'opérateurs, lors des comités techniques officiels de l'Organisation mondiale des douanes sur l'éthique, les procédures et le renforcement des capacités entre 2010 et 2013.

¹¹ Cantens et al. (2010, 2012), Bilangna et al. (2012).

¹² Voir Libom et al. (2009), Libom et al. (2011).

En quoi réformer une douane africaine est difficile : l'enjeu de la connaissance

Réformer une administration douanière, en particulier en Afrique sub-saharienne, est risqué, difficile et nécessaire. C'est nécessaire car ces douanes sont confrontées à un dilemme : collecter plus de recettes car leur contribution au budget national est beaucoup plus élevée que dans les pays du Nord - entre 27% et 80%¹³ - et, dans le même temps, être perçues le moins possible comme des entraves ou des lieux de corruption qui verrouillent l'accès aux marchés nationaux. Réformer ces administrations est risqué. L'argent qui y circule est important, la corruption crée des compétitions entre fonctionnaires, usagers, et donne lieu à des équilibres qu'il est risqué de rompre. Surtout si les objectifs de recette sont régulièrement atteints, l'autorité politique peut être réticente à soutenir une réforme de l'administration douanière. Enfin, réformer est difficile. La corruption occasionne la multiplication des contrôles sur le terrain, d'abord parce que les contrôles sont une opportunité de corruption mais aussi parce que les différents services de contrôle sont incités à se contrôler les uns les autres (Cantens, 2012, 2013). Changer la configuration d'une administration de contrôle où la corruption est représentée comme importante est donc complexe et suppose d'anticiper les effets des nouvelles procédures.

Les directeurs généraux des douanes ont et évoquent de nombreuses options pour changer leur administration et toutes ont leur contrepartie potentielle : contrôler moins pour accélérer les flux de commerce en développant le ciblage mais risquer de laisser passer la fraude et donc de réduire les recettes ; accroître les contrôles pour réduire les risques de corruption et de fraude mais risquer un engorgement de la frontière ; renégocier la pression fiscale sur certains opérateurs pour accroître doucement les recettes mais risquer une grève des importateurs si cette pression fiscale est trop forte ; développer la formation du personnel aux postes qu'ils occupent mais être contraint de les muter pour raison de corruption présumée ; améliorer la gestion des carrières mais risquer que son ministre ne valide pas les promotions ou les mutations proposées ; accroître la

¹³ Source : données du rapport annuel d'Organisation mondiale des douanes de 2013.

pression sur les chefs de quelques bureaux mais risquer de se les mettre à dos et de produire l'effet inverse dont on serait tenu pour responsable par le ministre ; enquêter très précisément sur des suspicions de corruption et faire punir des agents corrompus mais risquer d'ébranler l'esprit de corps et voir d'autres corps d'état (policiers, militaires, juges) s'insérer dans les affaires douanières voire participer à la corruption au cours de l'enquête ; sanctionner tous les agents qui n'appliquent pas une nouvelle procédure mais risquer d'avoir à sanctionner tout le monde et passer à côté d'un problème de mise en œuvre réel et indépendant de la volonté des agents.

Les mêmes questionnements se retrouvent du côté des fonctionnaires censés exécuter la réforme. Leurs choix dépendent grandement de la connaissance qu'ils ont de l'action des autres, de ce qui est « normal », « légal », « acceptable » ou tout simplement « possible », pour déterminer leurs conduites en rapport avec l'observation ou non de la loi et le respect ou non des injonctions de leur hiérarchie.

La difficulté de réformer ne vient pas d'un manque d'idées. Les idées de réforme ne manquent pas et sont facilement discutables et centralisées par quelques acteurs qui conçoivent la réforme. Il n'en va pas de même pour la connaissance mise en jeu pour décider. La connaissance des pratiques, des rapports de pouvoir et des limites de l'autorité, des techniques fiscales et des moyens technologiques de contrôle, des sources de recettes et des rapports économiques entre les acteurs détermine d'autant plus les décisions que la corruption est forte et occasionne rumeurs et rapports d'autorité hors de la chaîne hiérarchique traditionnelle (Cantens, 2012).

Personne n'agit en « parfaite » connaissance de cause, surtout lorsque la corruption est forte. L'effet le plus significatif de la corruption n'est pas la dissimulation des actes car les douaniers s'expriment beaucoup sur la corruption et racontent avec verve ce que font leurs collègues. L'effet le plus intéressant porte sur la connaissance : le maintien d'une forte asymétrie d'information entre des groupes d'acteurs, en l'occurrence entre la direction générale qui pense la réforme et les services de terrain, entre un ministre et son administration, entre un groupement d'importateurs et des chefs de bureau de douane. La corruption fait que la connaissance n'est ni libre

ni disponible au moment où elle serait utile, ce qui crée une forte incertitude sur le résultat des actions entreprises. Il n'est pas possible de prendre une décision « pour » les corrompus, il y a toujours une incertitude quant aux effets d'une décision sur les choix individuels par rapport à la loi : tous les fonctionnaires ne sont pas corrompus et ceux qui le sont ne le sont pas toujours. En outre, toute décision est susceptible soit d'entraîner une nouvelle corruption soit d'être mal exécutée parce qu'elle remet en cause des pratiques de corruption.

L'essentiel des projets de quantification au Cameroun et au Togo a été de modifier la production et la circulation de la connaissance sur l'administration : à partir d'une quantification des pratiques individuelles, réduire l'asymétrie d'informations entre les directeurs généraux et les personnels sur le terrain pour orienter les rapports hiérarchiques. Ce que les chiffres ont précipité, au sens physique, c'est le partage possible de la réalité et une forme de consensus sur les actions à mener ou les sanctions à prendre (Cantens et al. 2012), donc une autre manière de construire la connaissance de l'administration et des acteurs extérieurs et une circulation plus dense de cette connaissance. Ce que n'ont pas fait les chiffres, cela sera discuté plus loin, c'est de s'ouvrir aux « non-experts », toute la question étant de savoir si des chiffres construits par des experts peuvent toucher le public et donc inciter au dialogue politique. C'est là la seconde difficulté liant connaissance et réforme de l'Etat : les formes de connaissance circulant hors des champs de l'expertise.

La propagation des chiffres

Que s'est-il passé au cours de ces projets ? L'observation la plus évidente est la propagation des chiffres.

D'abord en simple partage entre un directeur général, un ministre, quelques cadres et experts, les chiffres décrivent des inquiétudes (les conteneurs sortent-ils du port rapidement ? les transitaires enregistrent-ils un nombre suffisant de déclarations ? les importateurs de friperie ralentissent-ils leurs activités ?) et déconstruisent les argumentaires et les rumeurs des douaniers et des usagers qui ne veulent pas de changement. Une élite se réunit ainsi autour de la construction de chiffres, en perçoit l'efficacité et expérimente ce qu'il est possible de mesurer.

Puis les chiffres prennent l'espace des réunions des cadres : la présentation de résultats et d'indicateurs en comité de direction devient un rendez-vous institutionnel, des cadres s'équipent d'ordinateurs portables pour y assister avec leurs données, d'autres font faire leurs propres indicateurs pour discuter ceux qui leur sont présentés par la direction générale. Les rumeurs s'apaisent, mais pas les accusations de corruption, néanmoins l'exposition des chiffres entre cadres fait que de mauvaises pratiques s'amenuisent, c'est le temps d'une autorégulation. Plus tard, les chiffres deviennent des objectifs à atteindre pour les cadres et leurs agents de première ligne, qui s'engagent dans des « contrats de performance ». Ce faisant s'étend le champ de la mesure, les chiffres ne sont plus seulement descriptifs mais également prescriptifs et de plus en plus de personnes et d'entités sont mesurées. La diffusion des chiffres s'étend également. Les résultats des indicateurs individuels ou collectifs font l'objet de parutions régulières par les douanes, distribuées gratuitement aux usagers, des événements de communication sont organisés pour récompenser les cadres les plus « performants ». Les chiffres s'insèrent dans les rapports de pouvoir et de compétition qui les précédaient. Lorsque les chiffres entraînent des sanctions, les sanctionnés protestent auprès du directeur général mais ne trouvent pas de soutien auprès de leurs collègues car les chiffres montrent qu'ils sont aux marges de l'acceptable et que leurs pratiques occasionnaient des pertes aux autres inspecteurs : en attirant à eux plus d'usagers ils diminuaient d'autant les opportunités de leurs collègues. Les chiffres génèrent de l'information : lorsque les résultats ne sont pas bons, les inspecteurs sont contraints d'expliquer pourquoi et évoquent alors des pratiques spécifiques, locales, des rapports hiérarchiques qui les contraignent à certaines actions. Toutes ces informations sont alors discutées en interne, et les indicateurs comme les pratiques peuvent être modifiées.

Le récit de cette extension de l'usage des chiffres est bien chronologique. Les chiffres occupent ensuite le dialogue entre la douane et les autres professions en frontière. Une fois assurées de leurs propres capacités de quantification, les douanes prennent l'initiative de parler des autres, en publiant les performances des professions agréées telles que les commissionnaires en douane ou les gestionnaires de magasins sous douane et sur l'ensemble de la chaîne

de passage en douane. On juge les « meilleurs » importateurs, transitaires, sur la base des chiffres, les douaniers présentent des rapports statistiques sur les responsabilités des différents acteurs dans les délais en frontière, puis des facilités sont accordées aux « meilleurs » usagers, jugés là encore sur des critères chiffrés.

Même ceux parmi les usagers qui sont définis comme immesurables, les « informels », ont quand même été mesurés¹⁴ : leur nombre, les droits et taxes qu'ils versent à l'Etat, les marges minimales qu'ils font, ce qui permet de renégocier avec eux au plus juste une pression fiscale plus avantageuse pour l'Etat et inciter une partie d'entre eux à s'identifier fiscalement.

En quoi les chiffres font langue : l'analogie, l'agrégation et la comparaison

La propagation des chiffres est celle d'une langue : l'extension progressive du nombre de locuteurs, l'assemblage avec les langues vernaculaires préexistantes, par la combinaison, pour chaque indicateur, d'un nom, d'un mode de calcul mathématique et de quantités référentes (seuils à atteindre ou dépasser) qui véhiculent leurs propres jugements sur les individus et les pratiques, l'usage normatif et le pouvoir que confère une nouvelle langue puisque l'usage de ces modes de calcul et de ces indicateurs quantitatifs ont été initialement mis en avant par une élite qui dispose d'une autorité hiérarchique sur ceux avec lesquels elle dialogue et qu'elle force à parler la même langue qu'elle.

L'idée d'une langue des chiffres est ancienne, depuis les Pythagoriciens et la dimension mystique qu'ils accordaient aux chiffres. Plus proche de notre usage, en 1798, l'ouvrage de Condillac, *La langue des calculs*, est publié à titre posthume. Condillac s'inspire de Newton en lequel il puise une aspiration à un pur empirisme qui produit une connaissance à partir des sensations (Crampe-Casnabet,

¹⁴ Travailler avec les douanes sur le terrain nous a amenés à revoir ce que nous entendions par informel : sont « informels » ceux dont les pratiques, par choix, nécessité ou habitude, ne se prêtent pas aux formes dites modernes du contrôle douanier. L'informalité est plus une relation à une forme particulière de bureaucratie à un moment donné qu'un manque de formalisme en général.

2003). Dans son ouvrage, il défend l'idée que les raisonnements sont d'autant plus justes que « les langues sont mieux faites » (Condillac, 1877, p. 1) et il attribue aux nombres et aux opérations arithmétiques la force de « l'analogie », la précision de l'adéquation entre une idée, un concept, et un élément de langue, des chiffres. Il juge ainsi que la langue des calculs est mieux faite que les langues communes qui n'ont pas été élaborées dans le souci exclusif de la précision analogique.

Le fondement de la langue est sa capacité de nommer, donc d'analogie entre ses termes et la réalité. En suivant cette idée de l'analogie par les chiffres, les indicateurs quantitatifs sont donc plus que des calculs, ils sont des symboles : ils représentent, dans un signe qui est une quantité nommée, ce avec quoi ils sont en correspondance analogique, généralement un individu, une entité (un bureau de douane) et ses pratiques (dédouaner en X jours, faire attendre un usager, sanctionner la fraude, prendre la décision d'augmenter le niveau de contrôle, etc...). L'ensemble des indicateurs constitue une langue symbolique, moitié mathématique moitié prise aux langues communes.

C'est une langue car ces indicateurs ne survivent pas isolés. Il y a bien une grammaire des indicateurs qui n'est pas seulement leurs modes de calcul mais aussi leur capacité à s'agencer ou non l'un à l'autre. Il n'a jamais été question, dans ces projets, de juger positivement un fonctionnaire qui dédouanait ses déclarations en une journée. Il devait le faire en même temps qu'il devait détecter des cas de fraude selon certaines modalités, ne pas laisser de dossiers en suspens, etc... C'est l'agencement mathématique de tous ces seuils acceptables qui rend possible un jugement individuel, mais tous les agencements ne sont pas possibles. Par exemple, tous les jugements sur les performances individuelles incluent des « clauses minimales », des seuils en dessous desquels le jugement porté sur l'individu est nécessairement négatif, quels que soient les résultats des autres indicateurs. De même, il n'était pas « acceptable » dans ces projets que les indicateurs individuels permettant de juger un inspecteur ne portent que sur un aspect de son métier. Aucune batterie d'indicateurs ne s'est focalisée exclusivement sur la célérité du traitement des déclarations ou sur la lutte contre la fraude. Les indicateurs tentent d'embrasser toute la réalité de ce qu'il se passe, au prisme explicite des objectifs de l'administration qui les produit.

Que permet de faire cette langue des chiffres ou plutôt à quoi incline-t-elle ? La langue des chiffres a cette particularité qu'elle permet de combiner des problèmes différents. En effet, pour produire un jugement final sur un individu, en quantifiant ses pratiques, il faut que chaque pratique donne lieu à un indicateur ou un résultat qui soit une quantité sans unité, combinable mathématiquement avec d'autres quantités sans unité qui représentent d'autres situations ou pratiques. Concrètement on ne calcule pas une évaluation finale individuelle en combinant, par exemple, la moyenne de jours pour dédouaner et la moyenne des droits récupérés par cas de fraude. On réalise d'abord une opération mathématique qui transforme ces deux paramètres en des quantités sans unité qui deviennent opérables entre elles. C'est ainsi que dans certains cas, les indicateurs sont des pourcentages d'atteinte d'un seuil calculé pour chacun d'entre eux : on calcule par exemple la médiane d'une pratique (combien de jours sont nécessaires au dédouanement) sur un échantillon passé (pour tous les inspecteurs ces dernières années) et on transforme la quantité de l'indicateur (nombre de jours de dédouanement moyen pour l'inspecteur mesuré) en une quantité relative sans unité (le pourcentage de la médiane ou un entier naturel correspondant à un numéro de classe parmi des classes calculés à partir de la médiane). On peut aussi ne pas utiliser les médianes et classer les inspecteurs pour chaque pratique et combiner les rangs de classement, le rang de classement étant une quantité sans unité. La langue des chiffres a donc cette force spécifique de pouvoir agréger des problèmes différents et de produire un jugement final sur des questions hétérogènes au simple motif qu'elles relèvent du même individu ou de la même entité. Les chiffres ne simplifient pas la réalité, ils peuvent, en revanche, masquer la complexité du jugement sur la réalité, par les multiples opérations calculatoires qui aboutissent à un chiffre unique.

Après l'agrégation, la deuxième spécificité de la langue des chiffres est la commensurabilité. Travailler avec des chiffres c'est, à un moment ou un autre, vouloir comparer : comparer les entités (bureaux, sociétés importatrices), les individus (inspecteurs des douanes) entre eux ou à des seuils ou à eux-mêmes dans le temps, ou encore comparer des coûts à des bénéfices. Tout finit par être comparé. Le propre même des projets des douanes camerounaises et togolaises n'était pas de « mesurer » mais bien de « comparer » les

individus soit au groupe, soit à des normes attendues afin que, de la comparaison résulte le changement. Dans ces projets, les individus n'ont pas changé de comportements au nom de certaines valeurs – quelles valeurs « nouvelles » auraient pu opérer autres que celles d'éthique et d'efficacité qui faisaient partie des discours publics bien avant ces projets ? - mais parce qu'ils étaient comparés. Les chiffres auraient pu être utilisés autrement, de façon plus abstraite comme c'est souvent le cas dans les administrations des pays riches, pour comparer des risques par exemple, les ordonner et produire des analyses de types coûts/bénéfices pour guider les décisions sur l'utilisation des ressources humaines ou les légitimer en cas de différend entre un directeur général et des représentants syndicaux. Ce ne fut pas le cas, la comparaison est devenue en elle-même une forme de connaissance de l'administration et de ses fonctionnaires.

Plus que les changements techniques opérés, la vraie réforme a été la réforme de la langue. La quantification a constitué un événement dans la culture professionnelle en opérant une rupture dans la langue. C'est la dimension linguistique de la quantification qui est un changement, plus que les changements techniques qui ont été discutés à partir de la quantification. Ces changements techniques, procéduraux pourront perdurer ou pas, perdre ou non de leur efficacité, l'usage des chiffres pour les penser et parler de la réalité ne sera pas, lui, remis en question. Comment en être aussi sûr ?

Essentiellement pour trois raisons. La première est que les fonctionnaires le disent. Certains s'inquiétaient de la succession de leur directeur général, se demandaient si le successeur pouvait aller aussi loin dans son implication à réformer que celui qui avait lancé la politique de performance mais tous étaient unanimes pour dire que les chiffres ne pourraient que perdurer dans leur usage, voire contraindre les successeurs à agir s'ils n'y étaient pas enclins. La deuxième raison est que, d'après nos observations de réunions, les chiffres tendent à monopoliser les discours et l'attention. Si l'on peut prévoir que la banalisation de l'usage des chiffres conduira à en relativiser la portée, cela ne signifie pas qu'ils ne demeureront pas au centre de la scène. La dernière raison relève d'une vision globale. Là où la quantification a été introduite il y a une vingtaine d'années, dans les pays dits riches, elle est encore prégnante dans les cultures professionnelles. Le débat s'est d'ailleurs déplacé de «est-il juste de mesurer les

fonctionnaires ?» à «comment mesurer justement les fonctionnaires ?». D'autre part, la quantification s'appuie, techniquement, sur les systèmes d'information et le fait que ceux qui les utilisent fournissent en même temps des informations sur eux-mêmes : quand on traite une déclaration en douane, le système douanier conserve des données sur le traitement, son histoire, etc...Or l'usage des systèmes d'information ne se réduit, au contraire.

Cette langue symbolique des chiffres ouvre un espace de connaissance propre fondé comme toute langue sur l'analogie entre des termes et la réalité. Cette connaissance est la condition de la construction de l'institution ; les individus doivent partager des connaissances sur l'organisation collective pour former des valeurs et des représentations communes. Quelles sont les conséquences sur la pensée du fait que cette connaissance se construise sur l'agrégation et la comparaison ?

La continuité des chiffres et la discontinuité de la loi

Le premier effet de l'usage de la langue des chiffres est de desserrer l'emprise de la loi sur la connaissance de l'institution. Les administrations travaillent à partir de la loi. Or la loi et les chiffres procèdent différemment : par l'agrégation et la commensurabilité, les chiffres introduisent la continuité.

La loi procède par contradiction, le vide juridique n'existe pas. Une pratique est légale ou illégale, sans terme médian. Si deux lois entrent en contradiction, l'une est de trop. La loi contraint de penser l'opposition en termes de contradiction : l'intérêt d'un fonctionnaire qui prélève une part personnelle sur les droits et taxes qu'il collecte et l'intérêt de l'administration qui collecte des recettes sont opposés, la loi les représente comme contradictoires, c'est-à-dire dans une tension qui ne doit pas exister. Or cette tension des intérêts de la corruption existe bien : le fonctionnaire corrompu a besoin de l'administration non corrompue par définition pour exister.

Les chiffres sont radicalement différents et cette différence est une nouveauté dans la pensée d'acteurs pour lesquels la loi est le cœur de leur pratique. Les chiffres imposent une vision continue de la réalité où entre des termes opposés existent des termes de médiation. Les indicateurs ont des seuils, proposent des calculs qui passent de

l'intolérable légal à l'acceptable quantifié. Dans notre cas, les chiffres mesurent la corruption, aux deux sens du terme de mesure : ils donnent une évaluation quantitative de ses effets et ils la contiennent, en font une activité plus modeste. Le légal et l'illégal coexistent dans la continuité des chiffres qui rendent compte de cette réalité.

Certes la loi est négociée, dans son élaboration et son application. Toutefois, elle n'inclut pas ses propres dispositifs d'affaiblissement. Au contraire, lorsqu'elle permet la négociation, comme en droit douanier d'une amende entre les fonctionnaires et les fraudeurs, cette négociation est encadrée, de telle sorte que la loi récupère ce qu'elle peut de la réalité. Cet encadrement légal de la négociation de la loi fait partie des régimes d'illégalismes décrits par Foucault dans *Surveiller et punir*. Cette négociation de la loi est le résultat de l'expression d'intérêts privés, de rapports sociaux de domination lors de la production du droit, qui ont été parfaitement explicités, mais cette négociation ne relève pas d'un régime de continuité de ce qui est possible, la négociation légale, lorsqu'elle est permise par la loi est déjà une prescription sociale.

Les chiffres donnent une réalité à ce qui ne devrait pas exister. La conséquence la plus évidente est qu'on peut en parler collectivement. Parler d'une pratique sous l'angle de son illégalité équivaut à la nier car les réunions où l'on parle de la réforme ne peuvent pas devenir des tribunaux. En parler en chiffres resitue la pratique et les individus dans un autre espace, une continuité qui les dépassent mais à laquelle ils sont liés par un rapport chiffré, l'effet d'une pratique sur des recettes, des délais, etc...C'est toute une continuité économique, fiscale qui s'ouvre et qui ne relève pas seulement d'un discours légaliste.

C'est en ce sens que les « contrats » sont possibles, entre un directeur général et des inspecteurs en charge du dédouanement ou entre lui et des importateurs. La question souvent posée est pourquoi donc faire des contrats entre des inspecteurs et un directeur général pour que les premiers aient de bonnes pratiques alors que la loi est complète et qu'on pourrait sanctionner les individus qui ont de mauvaises pratiques.

La sanction directe, légale, est impossible dans de très nombreux cas : une difficulté à établir la preuve notamment dans les cas de corruption, une difficulté à faire la part de ce qui relève du volontaire

de ce qui relève de l'inefficace, une difficulté également à faire la part des responsabilités sachant qu'un acte sur lequel on peut enquêter est lui-même pris dans une histoire de rapports sociaux et hiérarchiques dont il faudrait, pour être juste, pouvoir démêler tous les tenants et aboutissants, parce que les sanctions sont graves et les conditions matérielles d'exécution des peines sont dures. A ces aspects pratiques, s'ajoute aussi la dimension symbolique de la loi qui, de fait, est questionnée : la loi se présente comme un intangible et un universel (Bourdieu, 1986), mais dans les pays pauvres les lois relèvent d'un mimétisme légal avec les pays du nord, leur effet d'universalité est donc tout relatif et cela est bien compris des fonctionnaires. Quant à l'intangibilité de la loi, sa solidité, partout les fonctionnaires expérimentent directement sa remise en question par la technique : il est aujourd'hui bien compris que l'informatique, les techniques de contrôle tels que les scanners, sont des moteurs de changement des lois, au même titre que les conventions internationales et les normes produites par les organisations internationales. Chaque fois qu'une organisation internationale produit un recueil de meilleures pratiques, la loi est localement questionnée et dépassée par des pratiques élaborées ailleurs. Les réformes administratives s'opèrent dans ce contexte où les dimensions symboliques de la loi sont régulièrement remises en question et l'affaiblissent.

En reconstituant une continuité de penser l'action inefficace, illégale, et en distinguant les individus, la quantification réconcilie les institutions avec la faiblesse réelle de la loi. Les chiffres remplacent la loi par l'acceptable, soit parce qu'ils reconstituent des termes médians dans une continuité pratique et les instituent en seuils, soit parce qu'ils ignorent certaines pratiques. Par leur continuité contre la mise en contradiction par la loi, les chiffres objectivent une pragmatique d'état qui leur préexiste ; ils donnent à cette pragmatique d'état un corpus de connaissance qui permet de penser son changement à partir d'elle-même.

Langue des chiffres et autonomie

La langue des chiffres est spécifique dans les formes de pensée qu'elle induit en procédant par agrégation et commensurabilité, en desserrant l'emprise de la loi sur la pensée et en incluant la loi dans un nouvel espace de connaissance. La question centrale pour la pensée est

de savoir ce que permet cette langue et quel est son rapport à l'autonomie de penser ? Peut-on tout penser par les chiffres ou bien les chiffres, parce qu'ils inclinent à l'agrégation de problèmes hétérogènes et à la comparaison, induisent-ils l'impossibilité de penser certaines action ?

La première salve du débat est habituellement portée contre les chiffres et la réduction d'autonomie qu'ils induisent. Les techniques de gouvernement accordent de plus en plus d'importance aux chiffres, au détriment du dialogue politique. Le rigueur, l'objectivité des chiffres sont avancées comme force commune de leurs usages (Porter, 1995) et c'est sous cet angle qu'on se questionne sur l'efficacité de la gestion par les chiffres (Paradeise, 2012) ou qu'on associe aux chiffres la force que donne le pouvoir d'en fixer le cadre interprétatif (Fauré et al., 2006). Sous couvert d'objectivité, fausse, les chiffres trompent car ils ne font que supporter les injonctions de changement de ceux qui les produisent.

C'est vrai, les chiffres sont performatifs : dire le résultat des indicateurs, c'est déjà juger les individus et les inciter à changer. Les observations dans les projets ont d'ailleurs montré que les effets de la publication des chiffres ont été l'autorégulation de mauvaises pratiques et que cette autorégulation est rapide¹⁵, preuve de l'efficacité d'injonction implicite des chiffres. La dimension performative de l'énonciation est bien connue depuis Austin. Il est vrai que les chiffres ne sont pas neutres, ils n'ont pas cette objectivité, cette distance à la subjectivité à laquelle on veut nous faire croire : de la conception des indicateurs ou de l'interprétation des chiffres, les deux moments clés de la quantification sont monopolisés par quelques fonctionnaires. En outre, ce phénomène est accentué par la corruption. Là où la corruption est forte, énoncer c'est dénoncer. Calculer des indicateurs sur des pratiques douteuses et en partager le contenu en réunion, c'est montrer qu'on sait et qu'on surveille.

En outre, de par leur nature, les chiffres forment une langue peu flexible. De par cette position à cheval sur deux types de langues – une langue vernaculaire dont on emprunte les noms et une langue mathématique dont on prend les quantités et les opérations - les

¹⁵ Cf. Cantens et al. (2010).

indicateurs modifient le sens même du nom des pratiques et investissent de jugement la nomination d'une pratique : faire circuler et parler d'un indicateur sur le pourcentage de déclarations dédouanées en moins d'une journée, c'est dire qu'il faut, dans l'absolu, dédouaner en moins d'une journée et c'est associer au nom de dédouanement la quantité de la journée et la contrainte temporelle. Les indicateurs quantitatifs construisent un espace linguistique propre de contraintes fortes en y capturant des noms vernaculaires. La langue symbolique des chiffres est d'autant plus robuste et moins flexible que les indicateurs entretiennent entre eux des relations privilégiés, une grammaire rudimentaire de l'évaluation.

Les chiffres ne sont donc pas neutres ; certes mais qui croit le contraire ? La critique développée sur la gouvernance par la quantification relève d'une vision fantasmée du pouvoir des chiffres. En effet, l'informel des pratiques administratives résiste en général très bien aux chiffres (Cantens, 2013). Dans tous les projets, une longue phase « d'adaptation » aux chiffres a permis aux fonctionnaires d'entrer dans une culture de quantification, mais l'existence même de cette phase est la preuve concrète que la hiérarchie a largement toléré la survie, temporaire, de problèmes mis à jour par les indicateurs. Ceux qui gouvernent et décident ne risquent pas la cohérence sociale de l'ensemble de leur administration au motif d'appliquer tous les résultats de la quantification. Le questionnement sur la non neutralité des chiffres doit donc évoluer.

En premier lieu, il n'y a pas à opposer autonomie et chiffres. Il existe toujours une liberté pratique par rapport aux chiffres, même si cette liberté pratique est contrainte de se déterminer par rapport aux chiffres. Lorsqu'un indicateur fixe un seuil de fraude à détecter par inspecteur, c'est bien par rapport à ce seuil que l'inspecteur va décider d'améliorer sa pratique ou de tricher pour parvenir à ce seuil tout en étant corrompu. La liberté pratique par rapport aux chiffres ne signifie pas que la première ne soit pas liée aux seconds, il y a une tension, et non une opposition, entre chiffres et autonomie.

En deuxième lieu, le questionnement ne peut pas adopter l'hypothèse de la disparition des chiffres des processus de gouvernance. Les chiffres feront partie des techniques de gouvernement avec l'accroissement contemporain de l'usage des

outils informatiques dans les pratiques de travail, donc la possibilité tout aussi croissante de collecter automatiquement des données sur ce qu'il se passe. Il n'y aura plus de retour en arrière.

L'évolution du questionnement doit alors tirer les conséquences de ces observations. La première est de ne plus faire de l'objectivité des chiffres un enjeu de discussion et d'admettre que les chiffres ne représentent pas la réalité mais l'intention de la changer. La question n'est donc pas l'exactitude des chiffres et des calculs (les chiffres sont toujours exacts) mais leur adéquation à la situation, leur justesse : évaluer l'usage et les effets des chiffres en fonction de l'intention qui a guidé leur calcul. Elaborer un indicateur pour rendre compte de l'efficacité de la lutte contre la fraude par un inspecteur doit nous amener à nous interroger sur les conséquences de la production et de la circulation de cet indicateur sur la fraude (ou sur la corruption). Tout indicateur quantitatif doit contenir le problème et nous dire quelque chose sur la solution. C'est à l'aune de ces deux caractéristiques qu'on peut juger les indicateurs.

La deuxième conséquence est l'enjeu politique de la quantification, le rôle des chiffres dans l'organisation collective. Que les modes de calcul résultent de choix d'une élite administrative et politique ne change rien au fait que d'autres calculs peuvent être menés. C'est d'ailleurs ce qu'il arriva dans les projets : tous les chiffres ont été, à un moment ou un autre, contestés, certaines contestations ont amené à changer les modes de calcul, d'autres ont donné lieu à une autre production de chiffres, en particulier par des cadres opérationnels ou des entreprises privées opérant aux frontières qui ont été mises en cause par des indicateurs publiés. A ce titre, le problème n'est pas que des chiffres soient des productions donc subjectives, ni que des modes de calculs soient décidés, ni même comment on « interprète » ces chiffres, le problème est plutôt la simple disponibilité des données à partir desquelles on peut calculer. La critique initiale est donc juste, les chiffres ne sont pas neutres, mais les mots ne le sont pas plus. La différence est que les mots, eux, sont naturellement disponibles pour tous. Ce n'est pas la monopolisation du calcul qui importe mais celle des données à partir desquelles on calcule. De ce point de vue, les projets n'ont pas proposé de solution satisfaisante, les calculs de « performance » des douanes et des acteurs du secteur privé intéressent peu le public, pour l'instant. On ne peut qu'espérer que la

banalisation de l'usage des chiffres amènera une demande sociale et politique pour mettre à disposition un maximum de données afin de permettre des calculs « dissidents » mais tout aussi exacts.

L'usage des chiffres n'est pas neutres, les indicateurs ont du sens et portent des injonctions de changement. Dans les projets, l'usage des chiffres n'est pas flexible au point d'avoir fait émerger des idées radicalement nouvelles, mais, au fond, rien n'interdit cette émergence, et c'est peut-être là l'innovation la plus importante de la réforme : le rapport à l'autorité des paroles n'est plus exclusivement transcendant, au sens d'une confusion entre autorité et pouvoir où le pouvoir performatif de ce qui est dit est exclusivement attaché à l'autorité de celui qui parle.

Le fait est que des chiffres peuvent être remis en question, et l'ont été, sans que l'autorité de celui qui les présente, un directeur général ou son représentant, ne soit pour autant remise en question ni même que l'usage des chiffres lui-même soit remis en question. Lorsque des chiffres sont contestés, ils le sont à partir d'autres calculs, ce qui légitime d'autant plus l'usage de chiffres en général et contribue à la diffusion de la pensée calculatoire. Il y a, au moins en pensée, une séparation de l'autorité et du pouvoir, les chiffres ouvrant une contestation « mesurée ».

Chiffres, « succès » et pensée de l'institution

Enfin la dernière invitation des chiffres à la pensée est de considérer le succès d'une réforme et le rapport de l'institution à l'individu puisqu'on a vu que les projets de quantification avaient eu pour ambition, et effets, de changer des pratiques. Qu'est-ce que les chiffres nous disent sur le succès d'une réforme ?

Le temps est une dimension importante de la réforme. Toute réforme étant d'abord une promesse, la continuité des chiffres construit une connaissance de la réforme elle-même, fondée sur la durée et l'expérimentation : on « suit » quantitativement le changement. L'idée de l'expérimentation publique a été ravivée récemment par Banarejee et al. (2009), avec les expérimentations randomisées. Elle postule que le développement se fait par des actions concrètes, expérimentales et scientifiques. Néanmoins, leur dimension locale rend ces projets difficilement répliquables (Rodrik (2008). En

revanche, ce qui est reproductible est le questionnement sur comment se créent des jugements quantitatifs sur ces réformes «expérimentales».

La quantification du changement nous fait changer d'une approche déterministe à une approche probabiliste. L'approche déterministe est une pensée par les causes et des rapports universaux entre causes et effets, à travers l'idée que la structure serait la cause des pratiques et des comportements. Elle légitime la production de « meilleurs pratiques » et l'incertitude est celle de notre limitation à connaître toutes les causes. L'approche probabiliste suppose que nous ne pouvons pas savoir ce qu'il adviendra que l'effort de pensée ne doit pas se situer dans l'analyse des causes mais plutôt dans notre capacité à appréhender les effets.

C'est là où le calcul pose un nouveau problème. La quantification a un succès quasi naturel car elle nous restitue la réalité de la durée, mais, paradoxalement, malgré exactitude, elle nous situe aussi dans une incertitude certaine, par des seuils d'erreurs. L'observation en réunion des présentations quantitatives de la réforme a révélé les limites des approches quantitatives. Nous utilisons de plus en plus l'économétrie en pensant, voire en espérant qu'elle nous fournira des réponses précises sur une situation, mais si les réponses sont précises, la façon dont elle prend en charge les questions est très imprécise. Et face à la simplification de la question qu'elle opère, ceux qui vivent la situation en temps de réforme, dans sa tension, tendront toujours à mettre en avant ce qui n'a pas été envisagé dans le traitement de la question, ce qui invalidera l'effet de la précision.

Le doute dépasse le simple cadre de la discussion interne de l'administration. L'aventure de l'expérimentation et du changement des comportements génère toujours un doute dans l'esprit des experts. On doute de la réussite d'une réforme, malgré les « bons chiffres ». Malgré une reconnaissance publique du succès de ces projets – médiatisée par les organisations internationales qui ont besoin de montrer aussi des « success stories » - , la question demeurerait de savoir ce qui avait « vraiment » changé. Tous les experts et les fonctionnaires de pays pauvres connaissent cette question du « vrai » changement dont « on » doute souvent dans les administrations représentées comme corrompues des pays en développement : un

changement au sens où les améliorations des conduites individuelles dues à la quantification de celles-ci seraient « structurelles », entendues pérennes. En d'autres termes, il était demandé aux promoteurs de ces projets si la quantification avait changé l'institution elle-même, plutôt que seulement quelques comportements individuels pendant une période donnée. Cette question a été récurrente dans les enceintes où ces projets ont été présentés, elle sous-entendait parfois que l'appropriation de la politique de quantification conduirait à l'appriovisoement des chiffres, amenuisant les effets positifs sur les recettes douanières et les temps de passage en frontière, avant que ne s'opère un retour à la situation initiale d'inefficacité et de corruption, à quelques chiffres près.

La question est pertinente mais pas les termes en lesquels elle est posée. Ils postulent l'existence d'une « institution » entendue comme une structure stable de règles d'interaction – dans ce cas une administration - capable de contraindre les comportements voire les pensées individuelles. Ce type d'institution n'existe pas ailleurs que dans les rêves un peu autoritaires de certains experts. D'une part les « institutions n'ont pas de cerveau », tout au plus existent des « collectifs de pensée » (Douglas, 1986 trad. 2004). Il n'y a pas de structure collective capable d'imposer « sa » volonté à celle des individus car aucune structure n'a de volonté, elles ne sont que des effets de volontés, donc aussi de leur variabilité. D'autre part, depuis au moins Malinowski et ses Argonautes du Pacifique, les sociologues et les anthropologues montrent régulièrement que tout groupe se donne des règles « officielles » mais que les individus en font ce qu'ils en veulent, même si, en effet, l'idée de transgression se définit bien en rapport avec les règles établies. Ensuite, les philosophes politiques rappellent que la volonté individuelle (pour autant qu'elle puisse être autre qu'individuelle) est inaliénable (Rothbard), on ne peut se séparer de sa volonté, même si, là aussi, on peut s'interroger sur les limites de la volonté individuelle imposées par les formes d'organisation collectives que sont les représentations et les valeurs partagées. Enfin, que l'institution soit, par sa définition de nature durable, ce qui préexiste à l'individu qui y entre ne la réduit pas pour autant à une administration.

La pensée des développeurs est fortement durkheimienne. L'institution de Durkheim est l'opérateur entre l'individu et la société,

ce qui explique, dans les discours communs des experts des pays riches, la forte corrélation entre « institution » et « administration », la « religion » comme institution et en laquelle Durkheim voyait une solution pour assurer la cohésion contre les effets individualistes de la division du travail, ayant perdu son effet social.

Or l'institution est bien un acte avant d'être une forme structurée, l'acte d'instituer en ce qu'il a de collectif et c'est ce que la diffusion de la langue des chiffres montre : l'édification d'une connaissance qui fait institution. L'institution n'est donc pas qu'un effet ou un résultat, par exemple la création d'une administration ou la modification de sa forme, elle est aussi et peut-être avant tout une action, une entreprise collective poursuivant des buts spécifiques.

La formation et la circulation de la quantification invite à penser autrement l'institution de façon plus praxéologique : dans notre cas l'institution est la frontière et la circulation de richesse qui s'y opère. La circulation de la richesse en frontière est une institution au sens où elle relève d'un projet collectif qui fait société, dans lequel des individus s'accordent à y reconnaître et partager du sens. La frontière et la circulation de la richesse font sens pour les individus à se représenter comme au sein d'un ensemble et comme effort collectif. Les douanes ne sont pas les seules « institutions » à en faire partie. Il existe de nombreux acteurs, publics et privés, autorité portuaire, police, impôts, transitaires, compagnies maritimes, gestionnaires d'entrepôts ou de parcs à conteneurs, mais aussi tous ceux qui font partie de cette frontière et qui n'ont pas d'existence officielle mais qui travaillent à passer des marchandises et faire circuler de l'argent, « déclarants libres », « déclarants avec leur bureau dans leur sac », « enleveurs », « valideurs », un ensemble de métiers sans numéro, non validés par l'état donc bien en rapport avec lui dans leur dissidence. En s'intéressant à l'institution-forme et en la réduisant à des entités complexes et non individuelles (administrations, agences, sociétés privées), on oublie que des acteurs multiples participent à une entreprise collective, même s'ils entrent en conflit sur la forme définitive de cette entreprise. Aucun acteur informel ne remet en cause la frontière ou les douanes, bien au contraire, ils y voient des opportunités de profits. L'institution-action existe par et comme objectif pratique partagé, elle est la cohésion d'actions divergentes.

Pour les développeurs, organisations internationales, bailleurs de fonds, l'enjeu est important. A supposer que l'institution prédomine sur l'individu par des formes structurées et formelles comme une administration, on comprend mieux la question posée initialement par ceux qui s'inquiètent de la validité de ces projets. C'est la question de la reproductibilité d'un « modèle » : existe-t-il des formes de structures et des rapports qui sont plus efficaces pour prendre le pas sur les comportements individuels et réduire l'autonomie individuelle ? C'est toute la question des « best practices », trouver ce qui quelque part fonctionne bien, structurellement, car seule une structure est reproductible, les individus ne le sont pas. Dans cette perspective, pour une partie des développeurs, la reproductibilité d'un succès est ce qui le définit le plus assurément, et le plus simple est la reproduction d'une forme de structure administrative (ses rapports hiérarchiques, ses entités, ses fonctions). A poser l'inverse, ce que nous avons fait dans cet article, que l'institution est une action, donc toujours en devenir, et que le changement est avant tout une rupture de pensée dans ce devenir, et à montrer que les chiffres induisent ces ruptures, alors il n'y a plus rien de structurel, il n'y a plus nécessairement de « best practices » car on ne sait pas ce que les chiffres produiront, vers quoi et comment ils orienteront les décisions, avant de les avoir calculés et mis en circulation. La pensée du changement s'éloigne du déterminisme des modèles. La question du rôle des chiffres pour penser différemment une réforme prend donc tout son sens dans les débats qui traversent les experts du développement : peut-on s'autoriser à penser que la reproductibilité n'est pas un critère de « succès », que peu importe ce qui doit être fait ou la forme des institutions voisines ou sœurs, pourvu que les solutions soient inspirées par des calculs locaux ?

Quelques enseignements

Il est nécessaire de changer l'idée de l'institution et de passer d'une institution-forme à une institution-action comme entreprise collective. En matière douanière, l'institution n'est pas la douane ou les appareils d'état publics ou semi publics mais la frontière et la circulation de richesse qui s'y opère car ces deux termes ne sont pas remis en question par la société et sont les conditions de la pensée de l'action collective, donc de son organisation. L'institution se construit avant tout comme une entreprise de sens collectif. Le langage est alors une

dimension cruciale de la pensée de la réforme. Avant de se concrétiser en nouveautés, de procédures, d'entités, d'affectations de personnels, de matériels, de textes légaux, toute réforme est d'abord pensée, discutée et souvent écrite. La réforme c'est d'abord des mots, une affaire de langage et, fondamentalement, les chiffres ont changé la façon de parler des choses.

Ainsi, la réussite d'une réforme est plus celle de la diffusion d'idées sur cette réforme, voire, comme dans le cas de la quantification, de la diffusion d'une langue spécifique permettant de fonder une connaissance sur l'institution. La condition démocratique demeure que si les mots sont disponibles pour tous, les données à partir desquelles on produit des chiffres ne le sont pas. Or il faut faire cette hypothèse optimiste que n'importe qui est susceptible de faire ses propres calculs ou d'être associé en pensée à d'autres calculs que ceux qui sont produits par les appareils d'état. Cette hypothèse est nécessaire pour que les chiffres ne deviennent pas un autre instrument élitiste ou élitaire. S'il s'agit bien d'une langue, alors elle ne peut pas et ne doit pas être porteuse en elle-même de solution. La réforme d'une administration utilise souvent des paradigmes prêts à l'emploi, des « best practices ». En pensant la quantification non comme un projet mais comme une nouvelle dimension de la langue qui ouvre d'autres manières de penser le changement, alors toute réforme ne devrait pas être trop précisément anticipée.

Du fait de la corruption et de leur mauvaise image en dépit d'efforts et de volonté politique, les représentants des administrations locales vont souvent, en pensée, plus loin que les experts qu'ils accueillent. Cela a été relevé dans deux situations.

Les fonctionnaires locaux sont soucieux de vérité plutôt que d'expertise et ils acceptent plus facilement l'originalité des méthodes ethnographiques et le positionnement de recherche-action que bon nombre d'experts d'organisations internationales ne le supposent. On quantifie avant tout des pratiques, même si, au final, on juge des individus. Il faut donc connaître les pratiques. Le temps passé sur le terrain par les experts est généralement court puisqu'il est consacré à l'examen structurel de l'administration : la modernité de ses structures matérielles et légales, la modernité étant un jugement résultant de la comparaison avec les pays de l'OCDE, et la discussion exclusive avec

ceux qui ont le pouvoir de changer les structures. Penser en termes de pratiques, calculer les effets de certaines pratiques et de certains changements requiert du temps sur le terrain pour les observer et un type de connaissance, ethnographique, qui paraît parfois originale, comme les entretiens systématiques et anonymes avec toutes les catégories de personnel et d'acteurs, ou l'observation de réunions internes.

Deuxième situation, les experts, issus des administrations des pays dits riches où le NPM a été appliqué, sont parfois beaucoup plus prudents que les représentants des administrations des pays dits pauvres dans leur usage des chiffres. La corruption charrie sa violence, ses rumeurs, ses emprisonnements et ses mutations arbitraires, certains fonctionnaires locaux sont victimes de la corruption, et ceux qui veulent réformer le sont également. Ils sont alors plus radicaux dans leur usage des chiffres pour mesurer les individus et distinguer les meilleurs des moins bons. Les experts internationaux doivent avoir conscience de la violence professionnelle induite par la corruption pour comprendre que l'usage des chiffres localement peut être plus radical que celui qu'ils avaient envisagé.

Références Bibliographiques

Banerjee A & Duflo E, (2009). « L'approche expérimentale en économie du développement », *Revue d'économie politique*, n° 119, pp. 691- 726.

Bilangna S & Marcellin Djeuwo M, (2012). « The Figures Culture in Cameroon Customs. In Cantens, Ireland, Raballand (eds.) , *Reform by Numbers*, WB Development series, pp. 17-36

Bourdieu P, (1986). « La force du droit », *Actes de la recherche en sciences sociales* 64 (1), pp. 3-19.

Cantens T & Raballand G & Bilangna S, (2010). « Reforming Customs by measuring performance: a Cameroon case study, » *World Customs Journal* 4 (2), pp. 55-74.

Cantens T, (2012). « Is it possible to reform a Customs administration: the role of bureaucratic elite in Cameroon? In Alice H.

Amsden, Alisa DiCaprio, and James A. Robinson (eds.), *The Role of Elites in Economic Development*. Oxford University Press.

Condillac, Étienne Bonnot de, (1877). « La langue des calculs : ouvrage posthume. Éditeur : Sandoz et Fischbacher (Paris)

Crampe Casnabet M. (2003). « Les conceptions philosophiques », *Revue Française d'Histoire des Idées Politiques* 2/ 2003 (N° 18), p. 271-278.

Desrosières A, (2013). « La mesure du développement : un domaine propice à l'innovation méthodologique », *Revue Tiers Monde* 1/2013 (n°213), p. 23-32.

European Commission, (2011). « Report from the Commission to the Council and the European Parliament. Report on Progress on the Strategy for the Evolution of the Customs Union. COM(2011) 922 final.

Fauré B & Gramaccia G, (2006). « La pragmatique des chiffres dans les organisations : de l'acte de langage à l'acte de calcul », *Études de communication*, 29, 25-37.

Hatry H.P, (2013). « Sorting the relationships among performance measurement, program evaluation, and performance management. In S. B. Nielsen & D. E. K. Hunter (Eds.), *Performance management and evaluation. New Directions for Evaluation*, 137, 19–32.

Libom Li Likeng & Minette & Thomas Cantens & Samson Bilangna, (2009). « Gazing into the mirror: operational internal audit in Cameroon Customs,» Discussion Paper No. 8, The World Bank, Washington, DC.

Libom Li Likeng, Minette & Marcellin Djeuwo & and Samson Bilangna, (2011). « Gazing into the mirror II: performance contracts in Cameroon Customs,»The World Bank, Washington, DC.

Massey A, (2010). « Les programme reviews au Royaume-Uni et la question de la mesure de la performance », *Revue française d'administration publique* 4/ 2010 (n° 136), p. 837-855

OCDE, (2013). « Aid For Trade in Action. OECD publishing, 142 pages.

Official Journal of the European Union, (2014). « Council conclusions on the governance reform of the EU customs union (2014/C 171/01)

Olivier de Sardan, J. P, (1995). « Anthropologie et développement. Essai en socio-anthropologie du développement. Karthala, Paris.

Paradeise C, (2012). « Le sens de la mesure. La gestion par les indicateurs est-elle gage d'efficacité ? », *Revue d'économie du développement* 4/2012 (Vol. 26), p. 67-94.

Rodrik D, (2008). « The new development economics: we shall experiment, but how shall we learn? John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Revised Draft.

Rodrik D, (2013). « When Ideas Trump Interests: Preferences, World Views, and Policy Innovations. Working paper 403, BREAD.

**LA RELATION DOUANES USAGERS
LES CONDITIONS D'AMÉLIORATION
DE LA QUALITÉ DE SERVICE**

Mohamed **KADI** *

Assia **GUEDJALI****

Mohamed **BENGUERNA** ***

Amina **MESSAID******

Résumé :

Hommes politiques algériens et gestionnaires publics s'accordent aujourd'hui pour placer de la satisfaction de l'utilisateur au centre des préoccupations du service public. La réforme de modernisation de l'administration des douanes algériennes a été effectuée dans ce contexte marqué par la nécessité d'assurer un service public de qualité, elle a été appliquée durant la période 2007-2011.

L'étude que nous avons menée s'inscrit dans le cadre d'un partenariat signé entre le Cread et la Direction Générale des Douanes algériennes. Cette recherche a impliqué la participation du partenaire au cours des différentes étapes, la recherche de solution étant l'aspect prépondérant.

Cet article est une synthèse de cette recherche qui a duré deux années, il a comme premier objectif un retour d'expérience quant à l'utilisation d'un mix entre méthodes quantitative et qualitative et comme second objectif d'éclairer la démarche d'identification de la nature de la relation douanes-usagers. Les résultats obtenus à partir de ces deux méthodes nous ont permis dans un premier temps de mesurer la satisfaction des usagers de la qualité de service offerte par l'administration douanière et dans un deuxième temps, de faire ressortir des indicateurs pouvant orienter l'ajustement de la politique de modernisation des Douanes Algériennes.

* Attache de recherche, cread

** Attachée de recherche cread

*** Directeur de recherche cread

**** Professeure ENSM

Mots Clés : Modernisation, Qualité de service, Procédures, Efficacité du service public, Corruption, Management par la qualité.

Codes JEL : H83, L97.

Introduction

La mondialisation qui a intensifié les échanges commerciaux a exigé des pays du l'Union du Maghreb Arabe (UMA), dont l'Algérie, de revoir les procédures de dédouanement ainsi que la réglementation régissant le commerce international. Par ailleurs, l'Organisation Mondiale des Douanes (OMD), mais aussi l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) qui regroupe aussi bien les pays du Nord que les pays du Sud, a recommandé la nécessité de revoir les domaines administratif et législatif de la Douane afin de répondre aux exigences du XXIème siècle. Le vocable utilisé dans ce cadre est celui de « modernisation de la Douane », la modernisation étant la condition nécessaire pour gagner en efficacité dans le domaine de la réduction des délais, des meilleures déclarations, de l'amélioration de la qualité des contrôles et de la dématérialisation des documents.

En Algérie, le processus de modernisation des Douanes est engagé depuis plusieurs années. Une première tentative a été menée par la DG à travers le sondage (par voie postale) lancé au cours de l'année 2011 auprès des usagers-voyageurs, par le biais d'une carte dénommée « carte S » (S pour satisfaction), dans le but de recueillir l'information nécessaire pour engager des actions dans ce sens.

Parmi les préoccupations qui ont retenu l'attention des décideurs, figure celle de la qualité de service et de la relation de la Douane algérienne avec les usagers .L'engagement des douanes algériennes dans le processus de modernisation de ses services exigeait au départ l'évaluation par une étude de terrain de la qualité service offerte

Notre objectif à la fois, d'identifier la nature de la relation douanes-usagers et d'analyser les opinions exprimées à l'égard des différents mécanismes douaniers mise au service des usagers .Cette étude de terrain au niveau des postes frontaliers algériens (terrestre et aérien),a permis de recueillir des informations riches car relevant d'espaces géographiques différents. Généralement le discours véhiculé par les individus sur les services douaniers est négatif, Néanmoins ce discours

ne renvoie pas nécessairement à la réalité sur le terrain, car il s'agit souvent d'un discours sous influence ou alimenté par la rumeur.

Les résultats de l'enquête de satisfaction menée en 2011 (carte S) sont des données objectives qui permettent d'apprécier la situation : les catégories de réponses « tout à fait satisfait » et « satisfait » représentent un taux de 46,55%, soit près de la moitié de l'échantillon enquêté.

Par ailleurs, le Système Informatique de Gestion des Doléances a permis la d'enregistrer **216** requêtes de juin à août 2011, dont six (**06**) seulement ont concerné des plaintes introduites à l'occasion de la saison estivale où le trafic est intense (ce qui équivaut à **3%** de l'ensemble). Les chercheurs du CREAD devaient donc approfondir l'investigation sur le terrain proposer des améliorations.

Il s'agit d'un travail mené selon la vision définie par la Direction Générale de la Recherche Scientifique (Ministère de l'enseignement supérieur), pour les Programmes Nationaux de Recherche, soit éviter les études à caractère général et théorique et donc travailler avec un partenaire du secteur socio-économique sur un de ses besoins spécifiques.

Cet article est organisé en trois parties. La première traite des conditions dans lesquelles le processus de modernisation de la douane algérienne a été engagé. La seconde partie consacrée à l'étude quantitative borde son aspect méthodologique, le déroulement de l'enquête de terrain ainsi que les principaux résultats. Enfin, la troisième partie est consacrée à l'étude qualitative en exposant son déroulement ainsi que les principaux résultats.

Les parties relatives au cadrage théorique n'ont pas été incluses car le but de cet article est de présenter des résultats empiriques. Nous précisons que nous avons consulté trois types de documents : ceux en rapport avec la réforme des douanes au niveau maghrébin en référence aux recommandations de l'OMD, ceux en rapport avec la gouvernance et enfin ceux en rapport avec l'amélioration de la qualité de service.

1. La modernisation des douanes algériennes : un impératif

L'intensification des échanges dans le cadre des accords de libre-échange et les accords de l'OMC, ont poussé les différents pays à

mettre en œuvre une nouvelle conception de leur économie en adoptant des lois et des dispositifs pour faciliter les échanges commerciaux. L'Organisation Mondiale des Douanes (OMD), dans son rapport annuel de 2013, a indiqué que l'intégration des pays, qu'ils soient développés ou sous-développés, dans le commerce international passe impérativement par la modernisation des services douaniers de ces pays. L'Algérie à l'instar des autres pays, s'est engagée à moderniser ses services douaniers selon des approches différentes (voir annexe n°01 : vous allez l'ajouter ?).

C'est ainsi que la Douane algérienne a réussi à réduire le délai de passage et de traitement (15mn en 2010 à 05mn en 2011).

Le processus de modernisation des douanes algériennes

La conception de la modernisation est d'une importance capitale pour les pays du Maghreb (notamment pour l'Algérie dont la politique économique n'était pas orientée par le passé vers l'économie de marché), afin de créer les conditions favorables à un climat des affaires qui puisse d'une part, drainer les investissements directs étrangers(IDE), et d'autre part assurer un développement économique et social.

Ces changements ne sont pas uniquement à caractère structurel ou législatif .Ils indiquent aussi que les institutions et les administrations publiques s'inscrivent dans l'optique de la bonne gouvernance. C'est la raison pour laquelle un œil nouveau est posé sur les utilisateurs qui ne sont plus considérés comme de simples usagers passifs. Leurs avis ont désormais une grande importance pour le traitement de la question des délais et de la qualité de service. C'est là une vision moderne du management qui est privilégiée : ce n'est plus uniquement le seul schéma informationnel du « top-down », mais aussi celui du « bottom-up ». Aussi l'utilisateur devient un élément actif.

Cette démarche s'est concrétisée notamment par la création d'une direction des relations publiques et de l'information, la mise ne place d'un nouveau système d'information dénommé SIGAD (système d'information et de gestion automatisée des douanes), le relooking du site de la DG des douanes en incluant toutes les informations et les services on line nécessaires pour tout voyageur, etc.

Consciente de l'importance de la ressource humaine dans cette dynamique de changement, la DG des douanes était dans l'attente des résultats de notre étude pour concevoir un plan de formation à destination des différents intervenants en relation avec les usagers.

Le contexte de l'étude

Les douanes algériennes ont mis en œuvre un programme de modernisation sur la période 2007-2011, à la suite de quoi des assises ont été organisées (au Sud de l'Algérie -Ghardaïa) afin d'évaluer les résultats atteints. Mais le souci principal de la DG des douanes est toujours de rechercher le moyen d'améliorer la qualité de service aux usagers et d'atteindre ce premier objectif tout en améliorant la performance.

Des contacts ont été engagés au début de l'année 2011 avec le Centre de Recherche en Économie Appliquée pour le Développement (Cread) et une série de réunions a été organisée afin de préparer la collaboration entre les deux parties. Ces réunions ont regroupé aussi bien des chercheurs du Cread que des cadres supérieurs des Douanes préoccupés par le sujet. Ces démarches s'insèrent dans le cadre du lancement des Programmes Nationaux de Recherche (celui de notre équipe est le *PNR 27 Domaine 3*).

Ces premiers contacts ont abouti à l'organisation d'une journée d'étude au cours de laquelle a été signée une convention entre la DG des Douanes et le Centre de Recherche en Économie Appliquée pour le Développement (CREAD) pour une durée de quatre années. À la suite du travail de réflexion mené par les deux parties, les principales idées autour desquelles la problématique a été construite sont relatives à :

- Evaluer l'ensemble des mécanismes douaniers mis au service des usagers,
- Identifier la nature de la relation douane/usagers (voyageurs et opérateurs économiques),
- Eclairer la Direction Générale des Douanes sur le comportement et les attitudes des usagers (et opérateurs économiques) face aux décisions prises dans le cadre de la régulation du commerce extérieur.

- Rechercher les solutions adéquates en vue d'améliorer la qualité de service aux usagers.

2. Analyse quantitative des opinions des voyageurs

2.1 Cadre méthodologique

L'intérêt d'un travail de recherche empirique est de permettre aux individus concernés par une action de s'exprimer sur cette même action. Dans notre cas, différentes catégories, à savoir les usagers, les douaniers et les opérateurs économiques nous ont fourni des informations difficiles d'obtenir par la simple observation ou lecture des rapports et bilans régulièrement rédigés par les services des Douanes.

Le cadre méthodologique a été adopté en fonction des objectifs de l'étude. Dans notre cas, la cible qui devait être interrogée est constituée de voyageurs arrivant de l'étranger. C'est ainsi que certains critères de sélection de l'échantillon généralement utilisés tels que : la provenance des voyageurs, la fréquence des voyages, la situation familiale, la catégorie socio-économique ou le lieu de résidence, n'ont pas été privilégiés dans la mesure où l'étude a visé toutes les catégories de voyageurs, Le critère fondamental étant de choisir des personnes ayant effectivement voyagé le jour de l'enquête.

La taille de l'échantillon 200 voyageurs dénommé «échantillon de convenance»-qui est un échantillon non probabiliste qui s'impose par le choix de la catégorie des enquêtés choisies en l'absence d'une autre base de données de tous les voyageurs sans distinction arrivés au cours de la période de l'enquête, procédure assez longue et assez lourde qui aurait affecté les délais de réalisation de la recherche.

Le but de l'étude n'était pas la représentativité de la population mère, à savoir les voyageurs, mais de recueillir des informations en profondeur qui permettront d'avoir une idée claire et précise sur l'état de la qualité de service au sein des services des Douanes algériennes(préciser cette idée, voici ce que je propose).En effet, la direction des relations publiques et de l'information, nouvellement installée avait recueillie des informations à travers une première enquête quantitative, comme nous l'avons indiqué plus haut, pour évaluer la qualité de service, néanmoins la limite des résultats a orienté

l'opportunité de travailler avec les chercheurs du CREAD, sur les aspects qualitatifs.

Le principal critère pour le choix de l'échantillon était de choisir des personnes ayant effectivement voyagé le jour de l'enquête.

Quatre sites ont été choisis sur la base des orientations et recommandations des collègues des Douanes qui nous ont accompagnés. Ces sites sont considérés comme les plus représentatifs compte tenu de l'importance des flux de voyageurs et de leur position stratégique représentant les régions Ouest, Centre et Est du territoire national.

Tableau N°1 : **tableau récapitulatif des sites d'enquête**

Port	Aéroport	Poste frontalier
ALGER	ALGER	OUM TEBOUL (<i>EL TARF</i>)
ORAN	ORAN	EL AYOUN (<i>EL TARF</i>)
BEJAIA	BEJAIA	RAS LAYOUN (<i>TEBESSA</i>) BOUCHEBKA (<i>TEBESSA</i>)

Source : tableau réalisé par les auteurs.

2.2 Description de l'enquête (Déroulement de l'enquête)

L'enquête s'est déroulée du 08 au 18 juillet 2012. Cette période est un choix délibéré cette période idéale correspond non seulement à la période des vacances où le nombre de voyageurs est important, mais aussi à l'approche du mois de ramadhan au cours duquel beaucoup de nos émigrés choisissent de venir le passer en famille en Algérie.

50 questionnaires ont été passés au niveau de chaque willaya visitée (enquêtée). Ces questionnaires ont été réalisées en face en face pour une maîtrise parfaite de cette (collecte des données), sachant que les personnes enquêtées sont celles qui sont chargées de remplir les formalités douanières (chef de famille en général qu'il soit homme ou femme).

Le questionnaire renferme 29 questions sur le thème, plus les questions d'identification de l'enquêté ; il se structure de la manière suivante :

Axe I : Questions relatives aux sources d'information ;

Axe II : Questions relatives à la procédure de dédouanement ;

Axe III : Questions relatives à l'accueil ;

Axe IV : Questions relatives à l'éthique des douaniers ;

Axe IV : Identification de la personne interrogée.

Les chercheurs s'étaient donnés comme règle de ne pas dépasser les 30 questions en raison :

de leur expérience du terrain algérien, en effet à partir de la 20^{ème} questions les individus se lassent et ont tendance à répondre sans réfléchir ;

De la situation des enquêtés, la plupart d'entre eux ayant fait un long voyage voudrait quitter les lieux le plus vite possible et ne pas perdre de temps en répondant à un questionnaire, surtout en pleine chaleur !

2.3 Les principaux résultats de l'enquête quantitative

Nous présentons ci-dessous les principaux résultats de l'enquête¹ selon les différentes rubriques du questionnaire ; le traitement des données a été effectué avec le logiciel SPSS 11.

2.3.1 Le profil des voyageurs

Dans ces portraits de sont dégagés de façon inductive par les données statistiques obtenues. Les voyageurs qui arrivent dans les différents points de passages sont majoritairement adultes entre 30 et 50 ans, de sexe masculin. Cette dominance (64%) s'explique par le fait que les femmes voyagent souvent en famille, et qu'en général ce sont les hommes (le chef de famille) qui se présentent pour effectuer les différentes formalités douanières dont la réponse aux questionnaires que nous avons passés pour notre enquête. Pour la plus part des voyageurs le choix du lieu de débarquement est conditionné par la proximité du lieu de résidence.

À partir de ces premières informations, un profil commun peut être attribué au voyageur interviewé, il est généralement adulte, du sexe masculin et a choisi le lieu de débarquement en fonction de la proximité de son lieu de résidence.

¹Les normes exigées pour la présentation de la communication ne nous permettent pas de présenter tous les résultats compte tenu du volume d'information.

2.3.2 Les sources d'information

Les résultats affirment que la majorité des passagers affichent une très bonne satisfaction quant aux informations relatives aux différentes formalités douanières qui sont communiquées par les services des douanes par voie d'affichage, sur le site de la DG des Douanes ou encore sur les prospectus distribués aux voyageurs . Grâce à cette communication, il a été possible aux voyageurs de connaître les différentes procédures pour un passage plus facile et plus rapide. Cette idée est centrale dans notre recherche car l'objectif principal de la DG des Douanes était de réduire « le temps de passage ».Néanmoins, les résultats de l'enquête indiquent que la majorité des voyageurs ne connaissent pas le site web de la douane algérienne, ce qui est confirmé par les statistiques recueillies avec plus de 73% (dans le tableau ci-dessous c'est 26% ?) des interrogés confirment la méconnaissance du site web. Cependant, pour faire parvenir l'information aux voyageurs, les personnes interrogées ont adopté, à parts égales, les quatre moyens d'information suivants: l'internet, les dépliants, les affiches et les douaniers (bureau d'accueil et d'orientation). Cela peut être considéré comme un point faible dans la mesure où la douane intègre ces sources dans son plan stratégique de communication.

Tableau N°2 : **Sources d'informations concernant les différentes formalités de dédouanement**

Sources	Effectif	%
Internet	86	26,06
Les dépliants	85	25,76
Les douaniers	80	24,24
Les affiches	59	17,88
Les medias (télévision, journal, etc...)	5	1,52
L'utilisation des messages SMS	3	0,91
Autres moyens (agences de voyage, compagnie aérienne, consulat, associations)	5	1,52
Sans réponse (question I12)	7	2,12
Total	330	100%

Source : élaboré par les auteurs à partir des résultats de l'enquête.

Les détails de l'exploitation des données indiquent que c'est au niveau des aéroports que l'information est le plus disponible, en seconde position les ports et en troisième position les postes frontaliers, bien qu'il n'y ait pas de différence significative entre les résultats obtenus au sein des ports et aéroports (5 points).

Tableau N°3 : **La facilitation des procédures de dédouanement vue par les voyageurs**

Raisons de la facilitation	Effectif	%
Diminution du temps de passage	77	37,5
Simplicité de la procédure (peu de paperasse, etc....)	50	24,3
Présence des douaniers (plus d'effectif, plus accueillant, mobilité et ils assistent plus)	45	21,9
Autres réponses (utilisation du couloir vert, du scanner, pas de stress, pas de file d'attente, etc...)	15	7,32
Sans réponse	10	4,88
Les procédures ne sont pas facilitées	8	3,90
Total	205	100

Source : élaboré par les auteurs à partir des résultats de l'enquête

Plus du 1/3 des voyageurs interrogés affirment que la principale raison de la facilitation est la réduction du « temps de passage », rendue possible par l'allègement des procédures et le comportement facilitateurs des douaniers, ces déclarations ont été énoncées par le 1/4 des répondants. La réduction du temps de passage est considérée par les cadres des Douanes comme un indicateur clé de l'efficacité de ce service public, même si ce temps a été réduit, la DG a aussi pour objectif d'améliorer la qualité de service.

2.3.3 L'accueil

La majorité des voyageurs estiment que la qualité de l'accueil au sein des Douanes Algériennes est à présent acceptable comparativement. Pour l'améliorer davantage, Ils proposent d'effectuer des formations sur les techniques d'accueil et de communication et d'utiliser des moyens matériels modernes tels que le scanner afin d'assurer un service de bonne qualité. Les pourcentages cumulés indiquent que pour les 3/4 (soit 74%) des voyageurs interrogés, la qualité de l'accueil est bonne.

Ce résultat traduit une tendance positive malgré les lacunes enregistrées et citées dans les résultats précédents.

Tableau N°4 : **Propositions en vue d'améliorer l'accueil**

Propositions	Effectif	%
Sans réponse	83	38,43
Utilisation des moyens matériels modernes	24	11,11
Amélioration du temps de passage, les procédures, effectif, fouille sélectif ...etc.	24	11,11
Amélioration de la communication (Sourire, être gentille, informer etc...)	24	11,11
plus d'organisation et de rigueur au travail	20	9,26
Autres réponses	12	5,56
Tout est bien	10	4,63
Formation des douaniers sur la fonction d'accueil et d'orientation des usagers	9	4,17
Mise en place un bureau d'accueil	5	2,31
Amélioration des conditions de travail et augmentation des salaires des douaniers	3	1,39
Identification des lieux et des guichets	2	0,93
Total	216	100

Source : élaboré par les auteurs à partir des résultats de l'enquête

(il faut homogénéiser la présentation des tableaux)

2.3.4 L'éthique des douaniers

La question posée aux enquêtés est la suivante : Pensez-vous que les douaniers soient tous tentés par la corruption ?

Les 3/4 (71%) des enquêtés ont répondu à la question par la négative, ce qui est un résultat significatif dans la mesure où l'opinion publique affirme l'inverse.

Cette tendance sera précisée dans l'enquête qualitative. Les voyageurs reconnaissent l'importance de la question de l'éthique et l'importance accordée par les douanes algériennes pour mettre fin à ce phénomène.

Pour ce qui est des pratiques suggérées par l'ensemble de personnes interrogées pour améliorer la situation en la matière, il y a :

- L'utilisation des équipements de surveillance ;
- Le renforcement des opérations de contrôle et d'inspection périodiques ;
- La formation et sensibilisation dans le domaine de l'éthique et de l'éducation religieuse ;
- L'amélioration de la situation des douaniers (salaire et conditions de travail) ;
- Des mesures pénitentiaires plus rigoureuses.

Le contrôle et la formation à l'éthique sont des résultats intéressants à relever (24% de l'ensemble des répondants) car ils indiquent que les mesures coercitives ne sont pas celles qui sont préconisées. En d'autres termes, ils incitent les responsables de la Douane à engager des plans d'actions relatifs au développement des compétences, à l'amélioration des méthodes de gestion et à l'utilisation de moyens techniques modernes de contrôle afin de réduire ce phénomène.

Les propositions que les enquêtés ont formulées figurent dans le tableau suivant :

Tableau N°5 : **Les mesures proposées par les enquêtés en vue de mettre fin au phénomène de la corruption**

Les mesures proposées	Effectif	%
Utilisation des équipements de surveillance	101	45,50
Renforcement des opérations de contrôle et d'inspection périodiques	27	12,16
Formation et sensibilisation en éthique et éducation religieuse des douaniers	26	11,71
Amélioration de la situation des douaniers (salaire et condition de travail)	21	9,46
Déclaration et dénonciation par les voyageurs	12	5,41
Mesures pénitentiaires	11	4,95
Rigueur et sérieux au travail	10	4,50
Total	215	100

Source : *Élaboré par les auteurs à partir des résultats de l'enquête*

3. L'étude qualitative

3.1 Démarche méthodologique

L'intérêt d'un travail de recherche empirique (ce qui est appelé dans le langage des chercheurs: l'enquête) est de permettre aux individus concernés par une action de s'exprimer sur cette action ; dans notre cas les usagers, les douaniers et les opérateurs économiques ont fourni des informations qu'il aurait été difficile d'obtenir par la simple observation ou au regard des rapports et bilans qui sont régulièrement rédigé par les services des Douanes. Bon nombre de faits et de situations ne sont pas toujours perceptibles par les responsables des Douanes qui sont immergés dans la routine administrative, de même que l'enquête quantitative ne peut fournir tous les résultats détaillés et approfondis sur le vécu et la perception des différents acteurs, d'où le recours à la méthode qualitative en tant que méthode complémentaire. Il est important de préciser dans ce contexte que les cadres de la DG des douanes, impliqués avec nous dans le projet de recherche, n'avaient pas jugé nécessaire d'aller vers une exploitation plus approfondie des données quantitatives (analyse multivariée), les premiers résultats étaient suffisants pour eux et c'est pourquoi ils se sont intéressés à analyser le discours des différentes parties impliquées dans le processus de dédouanement.

L'enquête qualitative s'est déroulée sur la base de la technique de l'entretien de groupe ou « focus group ». Elle a concerné trois populations d'enquête, les opérateurs, les transitaires et les douaniers. Les différents sites choisis comme lieu d'enquête.

Le guide d'entretien a été élaboré en collaboration avec les collègues de la DG des Douanes, de sorte à aborder les principales idées pouvant nous éclairer sur la question de la qualité de service ; quatre rubriques ont été choisies :

La sémantique des termes de base (comme rubrique introductive) ;

Les sources d'information ;

Les procédures de dédouanement et la qualité de service ;

La gouvernance ;

L'éthique professionnelle.

3.2 Conditions de recrutement des participants :

Pour la réussite de la conduite des focus-groups, la condition était d'avoir un groupe de participants homogène, ayant un même vécu, même statut et même grade. Il a été également demandé aux douaniers de se présenter en tenue civile lors des focus-groups étant donné qu'il ne s'agissait pas d'une rencontre à caractère professionnel.

Tableau N°08 : **Conditions de recrutement (catégorie Douaniers)**

Catégories	Conditions de recrutement pour les focus
Douaniers (niveau agents)(8 à 12) (combien en fait ?)	Seuls les agents douaniers qui ont une relation directe, physique ou administrative, avec la procédure de dédouanement sont concernés.
Douaniers (niveau cadres) (8 à 12)	– Pour cette catégorie, seulement les douaniers cadres qui ont un rapport direct avec la procédure de dédouanement sont concernés (inspecteurs).

Source : élaboré par les auteurs

Tableau N°09 : **Conditions de recrutement (catégorie Transitaires)**

Catégories	Conditions de recrutement
Transitaires (8 à 12)	Des transitaires ayant plus de 10 ans d'expérience ont été privilégiés.
Opérateurs économique (8 à 12)	Les opérateurs économiques ayant une fréquence d'importations moyenne ont été choisis.

Source : élaboré par les auteurs

La durée des entretiens a varié entre 1h30 et 2h30 pour chaque focus. L'analyse du contenu des entretiens, dite analyse du discours, nécessite une démarche méthodologique assez complexe car elle a exigé, après les retranscriptions, de dégager les tendances principales à partir d'un corpus sémantique composé aussi bien de jugements, d'opinions que d'interprétations personnelles.

Par ailleurs, ce discours n'est pas exprimé dans une seule langue mais en se référant aussi bien au français, à l'arabe dialectal et classique ainsi qu'au parlé berbère.

Les termes qui figurent dans le nuage de mots ci-dessus ont été classés selon trois niveaux de fréquence, le résultat apparaît dans le tableau ci-dessous :

Tableau N°10 : **tableau des fréquences**

Fréquence 1	Fréquence 2	Fréquence 3
état(vente en l'état)	Fraudeurs – opérateurs – sérieux – professionnels-	Affairistes- commissionnaire- revente- intérêt- ouverture- mauvais-

Source : élaboré à partir de la carte sémantique

- **La sémantique (catégorie 1 du guide d'entretien).**

« **Importateur** » : les transitaires mettent en avant les inégalités statutaires dues à une faiblesse de contrôle et de suivi des activités économiques qui permet à certains opérateurs de profiter des failles du système.

Les douaniers portent sur les transitaires un regard souvent confondus avec les « profiteurs ».

Il y a donc à la source un problème, qui ne dépend pas des services douaniers, mais qui doit être traité par les autorités compétentes pour réduire les tensions.

« **Douane** » : Un discours positif envers les douaniers pour dénoncer leurs mauvaises conditions de travail. Un discours négatif pour dénoncer la relation qui existe entre la lourdeur des procédures et la corruptibilité. Néanmoins, une ouverture d'esprit qui se manifeste par une demande de communication entre les deux parties, ce qui signifie une recherche d'échange d'information en vue de lever les malentendus et travailler dans des conditions de confiance.

En conclusion de cette rubrique relative aux transitaires, il se dégage un sentiment de dévalorisation et de confusion entre l'opérateur qui travaille pour l'intérêt collectif (développement économique) et les affairistes qui ont des intérêts strictement

personnels et qui profitent de la situation qui prévaut sur le marché de l'informel.

Les transitaires mettent en avant les inégalités statutaires dues à une faiblesse de contrôle et de suivi des activités économiques qui permet à certains de profiter des failles du système.

Les douaniers portent sur les transitaires un regard souvent confondu avec les "profiteurs ».

Il y a donc à la source un problème, qui ne dépend pas des services douaniers, mais qui devrait être traité par les autorités compétentes pour réduire les tensions.

De la rubrique relative au terme de « douanier », il se dégage un discours positif envers les douaniers pour dénoncer leurs mauvaises conditions de travail.

Un discours négatif pour dénoncer la relation qui existe entre la lourdeur des procédures et la corruptibilité. Néanmoins, une ouverture d'esprit qui se manifeste par une demande de communication entre les deux parties, ce qui signifie une recherche d'échange d'information en vue de lever les malentendus et travailler dans des conditions de confiance.

- **Les sources d'information (catégorie 2 du guide d'entretien).**

La seconde rubrique de l'entretien est relative aux sources d'information, elle a pour objectif de situer le niveau d'information des interviewés du point de vue de la richesse et du volume. Une demande évidente d'informations actualisées nécessaires à l'exercice du métier, émise en direction de la DG de la Douane. Le système SIGAD (système d'information et de gestion automatisée des Douanes) ne semble pas avoir influé de manière systématique sur le déficit informationnel.

- **Les procédures de dédouanement (catégorie 3 du guide d'entretien).**

L'asymétrie d'information traduit la faiblesse des échanges dans les domaines de l'information et de la communication. La lourdeur des procédures est mise en avant pour expliquer le manque de confiance

vis-à-vis de la douane d'une part et la source d'origine de la corruption d'autre part.

À nouveau les délais de traitement sont évoqués, en raison de la lenteur du déroulement des opérations de dédouanement.

Les problèmes liés la maîtrise de l'information par certains douaniers et le déficit informationnel chez les commissionnaires en douane ont été soulevés.

- **Appréciation des améliorations (catégorie 4 du guide d'entretien).**

Les interviewés reconnaissent que des efforts ont été fournis par la DG des Douanes, mais ils restent en deçà des besoins et attentes des usagers. Ils considèrent inacceptable que des problèmes maîtrisables tels que le fonctionnement de l'équipement informatique, ne soient pas pris en charge comme il se doit.

Ces problèmes viennent s'ajouter à la lourdeur des procédures et créent un fort sentiment d'insatisfaction

- **L'éthique professionnelle (catégorie 5 du guide d'entretien).**

La corruption n'est pas une fatalité ni un phénomène non maîtrisable, même si elle est présente dans d'autres secteurs . En effet la clarification des textes et le suivi de leur application sont des mesures qui pourraient réduire le phénomène.

Par ailleurs, l'informatisation totale des procédures douanières réduirait l'intervention humaine et les irrégularités qui pourraient s'en suivre.

3.3.1.1 La catégorie des opérateurs économiques

3.3.1.2 La sémantique

« **Douane** » : l'insuffisance de la circulation de l'information relative aux procédures est souvent exprimée par les interviewees, surtout lorsque des modifications sont apportées aux textes réglementaires.

Les opérateurs ayant dédouané une marchandise non homogène rencontrent beaucoup plus de problèmes que ceux qui déclarent une

marchandise homogène. Les délais de dédouanement sont aussi considérés comme trop long comparativement aux pays voisins.

- **Les sources d'information**

L'informatisation des procédures est fortement recommandée afin de gagner du temps et de supprimer toute subjectivité possible ; ceci sous-entend que les efforts de la douane dans ce domaine doivent être poursuivis afin d'arriver à un niveau de satisfaction acceptable.

Les interviewés revendiquent la nécessité d'être associé pour émettre des propositions autour d'un projet de lois ; ils considèrent qu'ils sont les principaux concernés, et que les services concernés devraient les écouter.

- **Les procédures de dédouanement.**

La lourdeur des procédures est mise en avant pour évoquer les difficultés rencontrées lors du dédouanement des marchandises.

La diversité des marchandises qui demande de ne pas être traitée de la même manière fait ralentir les opérations.

- **Amélioration de la qualité de service et efforts de la douane**

À nouveau la lourdeur des procédures de dédouanement est évoquée (proposition du guichet unique) ; néanmoins les conditions de travail (horaires de travail et espace d'accueil) et le niveau d'équipement en outil informatique sont considérés en dessous des conditions nécessaires au bon déroulement du travail.

Par ailleurs certains aspects de la réglementation en matière de contrôle de la marchandise ne semblent pas justifiés et viennent allonger le temps de traitement.

- **Appréciation des améliorations**

Même si la DG des Douanes a fourni des efforts afin d'améliorer la situation, il n'en demeure pas moins que les opérateurs continuent à vivre certaines contraintes dues essentiellement au manque d'effectif, ce qui se répercute sur le temps de traitement.

Le manque d'homogénéité dans l'application des procédures dans les différents sites est aussi un point négatif.

- **L'éthique professionnelle**

La corruption n'est pas un mal propre au secteur de la douane comme il ne touche pas l'ensemble des douaniers.

La lourdeur des procédures est un facteur favorisant la corruption puisque l'agent a la possibilité de bloquer quand il le juge nécessaire, même si aux yeux de l'opérateur cela n'est pas justifié.

L'absence de généralisation de l'utilisation de l'outil informatique est aussi favorable à ce phénomène puisqu'il laisse une certaine liberté aux douaniers.

3.3.2 La catégorie des douaniers.

3.3.2.1 La sémantique

« **Importateur & transitaire** » : Les opérateurs sont de deux catégories : ceux qui importent pour les besoins de leur activité et ceux qui revendent en l'état ;

C'est avec cette deuxième catégorie que le problème se pose car ils font appel à des transitaires qui ne possèdent pas les compétences requises

- Les sources d'information.

Les cadres des douanes affirment que des efforts sont déployés afin de mettre à jour les informations et de préciser les procédures ; le SIGAD est très efficace selon eux. Il y a parfois un manque de coordination entre les différents services de la douane, mais en général les obstacles sont relevés.

Le problème qui se pose est qu'ils ont des tâches très complexes et très sensibles.

- Les procédures de dédouanement.

Les douaniers, quelle que soit leur ancienneté, doivent suivre régulièrement des formations pour être à jour. Une solution devrait être trouvée, telle que le guichet unique, pour homogénéiser le processus de dédouanement.

- Amélioration de la qualité de service et efforts de la douane

Les deux conditions citées pour les procédures de dédouanement, se retrouvent ici : à savoir la nécessité de former le personnel, ici dans

le domaine de l'accueil, et de fournir aux douaniers toutes les informations nécessaires et actualisées afin qu'ils puissent remplir leur mission dans de bonnes conditions.

- L'éthique professionnelle.

La situation est très complexe dans la mesure où la corruption ne touche pas uniquement les douaniers, les interviewés recommandent de réduire les droits de douane afin de réduire ce phénomène.

Propositions d'amélioration

Il est utile de préciser que la recherche de la performance n'est pas une fin en soi et qu'elle ne peut être atteinte uniquement à travers la mesure de certains indicateurs ; en effet, il s'est dégagé au cours de notre étude qu'il y avait plusieurs " points noirs " qu'il est indispensable de prendre en charge, il s'agit à titre d'exemple :

- du manque d'homogénéité dans l'application des procédures d'un site à un autre ;
- du déficit informationnel aussi bien en direction des opérateurs qu'au sein des agents des douanes, en particulier les jeunes (nouvelles recrues qui manquent d'expérience et qui ignorent comment s'adapter aux différentes situations) ;
- de l'utilisation partielle de l'outil informatique ;
- des limites de certaines infrastructures portuaires qui génèrent l'insatisfaction chez les voyageurs et les opérateurs ;
- de la réglementation en vigueur en matière de procédures de dédouanement (volet juridique) ;
- du modèle d'organisation hiérarchique ;
- de la gestion de carrières ;
- de l'organisation des horaires de travail.

Ce qui indique que la prise en charge de ces problèmes est primordiale, ils doivent d'ailleurs être classés par priorité et des plans d'actions devraient être conçus pour réduire l'intensité de ces problèmes.

Quel que soit le type d'indicateurs de performance à mettre en œuvre, les indicateurs qualité, les indicateurs relatifs à la santé et l'environnement, les indicateurs du système de sécurité (safety) et

ceux du système financier, il y a un ensemble de conditions préalables pour que le tableau de bord de ces indicateurs apporte sûrement de l'aide à la décision.

Parmi ces conditions, la mise en place d'une politique qualité de la part du premier responsable qui doit fixer clairement les objectifs d'amélioration des performances, la déclarer et la communiquer à l'ensemble des employés. La politique Qualité à titre d'exemple, peut être dans le cas de la Douane, un engagement signé par la Direction Générale des Douanes, s'engage notamment à diminuer les cas de fraude.

Cette condition est importante car le choix des indicateurs découlera directement de cette politique. (Sans politique ou sans engagement de la Direction Générale en matière de qualité de service, le suivi des performances par le moyen d'indicateurs échouera forcément). C'est aux douaniers eux-mêmes d'arrêter par la suite un certain nombre d'indicateurs suivant la politique de la DG, en prenant en considération les moyens et capacités disponibles pour leurs mises en œuvre sur le terrain.

Ces indicateurs sont à mettre en œuvre au niveau de chaque poste frontalier, mesurés chaque mois ou chaque trimestre selon les capacités administratives disponibles, tout en fixant un objectif spécifique à chaque poste selon ses moyens et le flux des usagers entrants et sortants. Il est ensuite préconisé que le personnel de chaque poste devra être au courant et sensibilisé autour de chaque indicateur en l'affichant dans chaque bureau.

L'autre condition consiste à nommer un membre de l'encadrement de l'organisme qui aura comme mission d'assurer l'organisation et le bon déroulement de l'opération à tous les niveaux.

Conclusion

Les Douanes algériennes entendent revaloriser le segment dit des «facilitations douanières», considéré comme levier de compétitivité pour les entreprises, en envisageant de lancer d'autres actions complémentaires comme la promotion des normes et pratiques recommandées par la convention de Kyoto, la promotion des formules de dédouanement à domicile, l'introduction du paiement électronique des droits et taxes et le renforcement des contrôles à posteriori.

Il faut savoir tout de même que la modernisation du secteur douanier n'a pas été une opération facile même dans les pays développés, c'est ainsi que le Japon n'a pu réduire le délai de traitement que sur une période relativement longue, soit plus de dix ans à compter de 1991.

Généralement, les objectifs stratégiques définis en matière de prestations de service aux voyageurs et aux opérateurs économiques sont évalués à travers des indicateurs de performance et de la qualité de service.

Même si l'objectif d'amélioration de la prestation de service à travers la réduction des délais de traitement est un objectif global, il se décline différemment pour les voyageurs et les marchandises au regard des procédures et de la chaîne d'intervention.

Dans ce domaine, l'expérience des autres pays est à prendre en considération dans un souci de benchmarkin. Dans ce cadre, il est observé que deux indicateurs principaux sont mis en œuvre pour évaluer la qualité de service : délai et satisfaction. Ces indicateurs sont appréciés en fonction d'objectifs déterminés annuellement (ou, selon plusieurs autres fréquences temporelles) d'après le bilan de l'exercice précédent.

Ces indicateurs demeurent valables aussi bien pour le cas des voyageurs que pour celui des opérateurs.

Il est nécessaire de préciser qu'il s'agit de propositions orientées vers la DG de la Douane qui possède déjà des outils de gestion des opérations de dédouanement, mais qui a émis le souhait de mettre en œuvre des outils de mesure plus adaptés.

Ces propositions nécessitent d'être prises en charge de manière plus approfondie afin de les rendre opérationnelles.

Références Bibliographiques

Amer M, (1999). « Échange commercial international et facilités douanières », IEDF, ALGER, 1999.

Barrette J & Berard J, (2000). « Gestion delà performance : lier la stratégie aux opérations ». *RevueGestion*, volume 24, numéro 4, hiver 2000.

Bellut S, (2004). « Les processus de la conception iso 9000 et performance », AFNOR 2004.

Bilangna S, (2009). « La réforme des douanes camerounaises : entre les contraintes locales et internationales ». *Afrique contemporaine*, n°230.

Boerie D, (2001). « MAITRISER LA QUALITE : tout sur la certification et la qualité totale, les nouvelles normes ISO 9001 version 2000 », Maxima, PARIS, 2001.

Brandenburg H & Wojtyna J.P, (2003). « L'approche processus : mode d'emploi », éd d'organisation, Paris, 2003.

Cantens T & Raballandget Bilangna S, (2010). « Réformer les douanes en mesurant la performance – Réflexions à partir de l'exemple camerounais, Document de recherche de l'OMD n°9. Novembre 2010.

Chambaretaud D, (2001). « CRM : La gestion de la relation client ». Éditions Village Mondial, 2001.

Chevalier D, (1995). « La pratique de l'import ». Editions, CFCE, FOUCHER PARIS, 1995.

Dechaume J & Ventureliw, (2003). « La Gestion des Procédures douanières : (La Douane, Théorie et Pratique) », Paris, édition *GENIE DES GLACIERS*, 2003.

Depy D & Volle P, (1996). «Le comportement du consommateur : présentation de texte choisis ». Éditions Economica, 1996.

Dequiedt V, GUOURGON A.M & Grazioso G.R, (2009). « contrats incitatifs et réformes des douanes dans les pays PED : une

application des modèles d'Agence hiérarchique », CERDI-CNRS. Mars 2009.

Detrie P, (2003). « Conduire une Démarche Qualité », Editions d'Organisation, Paris 2003.

Djeuwo M, (2011). « *Les contrats de performance dans les douanes camerounaises : contexte, mise en œuvre et résultats* », KIGALI. Février 2011.

Dupont F, (2000). « Management des services ». Éditions ESKA, 2000.

Fernandez A, (1999). « Les nouveaux tableaux de bords pour piloter l'entreprise », éd d'organisation, Paris, 1999.

Frecher D, Segot J & Tuzzolino P, (2004). « Mise en place d'une Démarche Qualité », AFNOR 2004.

Hermel L & Louyat G, (2005). « La qualité des services 100 questions pour comprendre et agir ». Éditions AFNOR, 2005.

Hyeans A, (2012). « La douane au cœur de la stratégie internationale des entreprises : du contrôle au partenariat », Harmattan, Paris. 2012.

Ihaddadene K (1992), « L'entreprise face aux régimes douaniers économiques cas Algérien ». Mémoire IEDF, ALGER 1992.

Jallat F, Stevens E & Volle P, (2006). « Gestion de la relation client ». Éditions Pearson Éducation, 2006.

Khelifi M, (2000). « *L'organisation de l'Administration des douanes : Diagnostic et perspectives* ; mémoire de fin d'études - IEDF, ALGER - 2000. (Mémoire).

Lacroix H, (2002). « Êtes-vous vraiment orienté clients ». Éditions Dunod, 2002.

Lefébure R & G. Venturi, (2005). « Gestion de la relation client ». Éditions Eyrolles, 2005.

Mazhar M, (2004). « Vers une approche managériale de Lutte contre la fraude commerciale Douanière à l'importation (cas des douanes marocaines », Thèse Professionnelle. Mastère management des services publics. I.S.C.A.E E S S E C. 2003/2004.

Maherzi S, (2000). « Le management douanier de l'entreprise, Mémoire IEDF, ALGER 2000.

Maisonneuve D & Y. ST-Amand & J-F. Lamarche, (2003). « Les relations publiques dans une Société en mouvance ». Éditions Presses de l'Université du Québec, 2003.

Marvanne P, (2003). « Le Vade Mecum de la QUALITÉ TOTALE », Editions EMS, Management& Société, France 2003.

MEtouel I, (2001). « La Mission de Contrôle Douanier : Compatible avec le Partenariat Douane /Entreprise », mémoire de fin d'étude, École Nationale d'Administration, Alger, 2005.

Monin J M, (2001). « La certification qualité dans les services », édition AFNOR, Paris, 2001.

Natarel E, (2011). « Le Rôle de la Douane dans les Relations Commerciales Internationales, édition ITCIS, paris, 2007.

Ndiefouo G N, (2011). « La douane camerounaise à l'ère de la facilitation des échanges commerciaux », Harmattan, Paris. 2011.

OMD, (2003). « Stratégie en matière de renforcement des capacités douanières », préparée par l'OMD au nom de la communauté douanière internationale. 2003.

Polmer M & Irland R, (2010). « Aperçu de la littérature consacrée à la corruption », *Document de recherche de l'OMD n° 07*. mars 2010.

Ray D, (2002). « Mesurer et développer la satisfaction des clients ». Éditions d'Organisation, 2002.

Steenlant M & De Wulf L, (2003). « Réformes douanières au MAROC : peut-on dégager des leçons pour une réforme plus vaste du service public », Banque Mondiale. Octobre 2003.

Touati N, (2009). « La gestion de la qualité des services publics apprendre à gérer les tensions. La Revue de l'innovation dans le secteur public », École nationale d'administration publique 3. Vol. 14(3), 2009

Trosa S, (2006). « Modernisation du management public : Le pari de la qualité ». Les Notes de Benchmarking international. Institut de l'entreprise Avril 2006.

Yasui T, (2012). « Étude de l'environnement douanier 2012». Document de recherche de l'OMD n°23. juin 2012.

Yasui T, (2013). «Facilitation du transit pour l'intégration et la compétitivité économiques régionales », Document de recherche de l'OMD n°28. Avril 2013.

Direction Générale des Douanes Algériennes. (mars-avril 2012)
« *Atelier internationale de recherche sur l'usage de la quantification* », Info. Douane, N° 02

Annexe n°1. Processus de modernisation des douanes dans les pays du Maghreb

Pays	ADHÉSION À L'OMD	PROCESSUS DE MODERNISATION	OBJECTIFS
Maroc	depuis 1968.	<p>2003 : bilan de la situation & conception des réformes ;</p> <p>2004 : début de mise en œuvre des réformes ;</p> <p>2008 : mise en œuvre globale des réformes ;</p> <p>Partenariat qui s'est développé avec le privé et qui a permis une augmentation des IDE.</p>	<p>la protection du consommateur (sécurité sanitaire et alimentaire + propriété intellectuelle) ;</p> <p>la protection de l'économie nationale et le maintien de l'équité fiscale</p>
Tunisie	depuis 1966.	<p>2006-2007 : premières réformes ;</p> <p>2008 : Nouveau code ;</p> <p>2009 : entrée en vigueur ;</p> <p>Importance du partenariat : Douane/entreprises ;</p> <p>Mise en place du Guichet Unique Virtuel.</p>	<p>Recherche de la simplification des procédures de déclaration et utilisation de l'informatique</p>
Algérie	<p>Membre depuis 1966.</p> <p>L'adoption de l'essentiel des conventions internationales gérées par l'OMD.</p>	<p>2007-2010 : programme de modernisation ;</p> <p>Réorganisation structurelle (services déconcentrés) ;</p> <p>Technologie de l'information (TI) : automatisation de toutes les tâches ;</p> <p>TI : moyen de facilitation et de contrôle & d'une information fiable ;</p> <p>Révision du code des douanes ;</p> <p>nouvelle stratégie sera définie pour la période 2011- 2015.</p>	<p>Recherche de la simplification des procédures de déclaration et utilisation de l'informatique</p>

Source : élaboré par nous-mêmes sur la base de la documentation disponible au niveau des Douanes de ces différents pays.

**LE PROFIL ENTREPRENEURIAL :
FACTEUR DISCRIMINANT DU DEVELOPPEMENT
ECONOMIQUE**

Mohamed **BOUKHARI***

Abderrahmane **ABEDOU****

Résumé:

Le développement économique est un objectif majeur pour tout pays. Selon le classement établi par le Forum économique mondial, le développement économique dépend du niveau du PIB *per capita* et de la part des exportations des biens minéraux dans l'exportation totale. A partir de la base de données GEM Algérie, nous montrons que le profil entrepreneurial, en tant qu'ensemble cohérent, est un bien meilleur discriminant du niveau de développement d'une économie que la part des exportations des biens minéraux dans l'exportation totale. Nous avons trouvé qu'il était possible d'identifier les composantes corrélées du profil de l'entrepreneur algérien et qu'elles reflétaient convenablement le stade de développement de l'Algérie par rapport à la classification proposée par Porter. Cela nous a permis de faire des suggestions pratiques aux pouvoirs publics algériens afin d'influencer positivement la compétitivité de l'économie de ce pays.

Mots clés : Développement économique, Profil entrepreneurial, Compétitivité, GEM.

Codes JEL: O1, L26.

Introduction

L'Algérie à l'instar de beaucoup d'autres autres pays est en pleine mue économique. Cette transformation reflète l'envie de développe-

* Professeur Université de Blida 2 (Algérie), Chercheur associé CREAD (Algérie).
Email : Boukhari.m@gmail.com

** Directeur de recherche CREAD (Algérie). Email : Abedou@yahoo.fr

ment économique, synonyme d'accumulation de richesse, d'amélioration de la qualité de vie et de pérennisation de la croissance. Parmi les modèles de développement économique, celui de Porter (2002) est un modèle phare. Ce modèle est directement issu de la collaboration avec le Forum économique mondial et est fortement influencé par le fameux article de Porter (1990) sur la compétitivité où il expose son « *The Diamond Model* ».

Porter (1990) explique que la compétitivité des nations dépend de quatre grands attributs qui, pris individuellement et comme système, déterminent leur avantage comparatif. Ces attributs sont : les facteurs, la demande, les industries de soutien, et enfin la structure, stratégie et rivalité des entreprises. Les facteurs reflètent la situation du pays par rapport aux facteurs de production tels que l'infrastructure ou la main d'œuvre nécessaires au fonctionnement d'une industrie. La demande a trait à la nature du marché local vis-à-vis d'une industrie. Le troisième attribut montre la présence ou l'absence d'industries fournisseurs ou toutes autres industries liées étant internationalement compétitive. Le dernier attribut exhibe comment les entreprises sont créées, organisées ou gérées ainsi que la nature de la concurrence dans un pays donné. C'est par ces déterminants que l'environnement économique se crée, cela qui conditionne la naissance et la compétitivité des entreprises.

Le classement annuel des pays par le Forum économique mondial, en fonction de leur indice de compétitivité, a permis à Porter (2002) d'identifier trois étapes successives de développement d'une économie : économie drivée par les facteurs, économie drivée par l'investissement (l'efficience) et économie drivée par l'innovation.

A partir de ce modèle, le Forum économique mondial dresse annuellement une liste des pays selon leur étape de développement. Pour classer les pays par niveau de développement, Schwab and Porter (2006) se sont appuyés sur le revenu par tête comme indicateur pertinent de classement. Les pays ayant un PIB *per capita* inférieur à 2000 dollars ont une économie drivée par les facteurs, entre 3000 et 9000 dollars une économie drivée par l'efficience, et les pays avec un PIB par tête supérieur à 17000 dollars sont supposés être des économies drivées par les innovations. Pour compléter le tableau, les auteurs proposent deux phases de transition. Les pays en transition du premier au deuxième niveau de développement sont les pays à PIB par

tête situé entre 2000 et 3000 dollars, les pays en transition du deuxième au troisième niveau de développement sont ceux ayant un PIB par tête compris entre 9000 et 17000 dollars.

Le choix du PIB *per capita* comme outils de classement est dû au fait qu'il soit une bonne approximation du niveau des salaires dans un pays, ce dernier reflétant évidemment la productivité. Néanmoins, à partir de 2009 certains pays sont déclassés pour passer au stade de transition du premier au deuxième niveau de développement malgré l'augmentation de leur PIB *per capita*. La faute à l'introduction d'un deuxième critère de classement. Ce critère mesure à quel point un pays est drivée par les facteurs de production. Il est approximé par la part des exportations des biens minéraux dans l'exportation totale (Schwab, 2009).

Ainsi, des pays comme l'Algérie, le Qatar ou l'Arabie Saoudite sont passés dans le rapport de 2009-2010 dans la catégorie de pays à économie en transition vers le stade d'efficience. Seule exception, les Emirats Arabes Unis sont considérés comme pays à économie drivée par l'innovation. Dans le rapport 2014-2015, les Emirats sont passés dans la catégorie des pays en transition vers une économie drivée par l'innovation alors que le Qatar à celle de pays à économie drivée par l'innovation !

L'argumentaire avancé dans le rapport du Forum économique mondial est le suivant. Certains pays, comme le Qatar, ont atteint un niveau de PIB par tête trop élevé, qui pour rappel sert à approximer le niveau des salaires, ce qui dénote d'une très forte productivité du travail. La capacité d'accroître un si haut niveau de productivité dans tout autre secteur que celui des hydrocarbures est basée sur l'aptitude de l'économie à booster l'innovation. En effet, l'importation de technologies d'ailleurs ne peut accroître suffisamment la productivité pour maintenir le niveau élevé des salaires. L'innovation dans ces pays parait donc plausible, surtout qu'ils ont des moyens suffisants pour financer ces innovations, vu leur niveau de revenus.

Bien que cet argumentaire paraisse plutôt cohérent, il recèle quelques faiblesses sur le plan empirique. Les données présentées dans le rapport 2014-2015 du Forum économique mondial montrent que l'indice de compétitivité global du Qatar est inférieur à celui des Emirats (5,24 contre 5,33), alors que le premier pays est censé être

plus développé que le second. Si maintenant nous comparions 2006 à 2014 nous verrions que l'économie algérienne est plus compétitive en 2014 qu'elle ne l'a été en 2006. L'indice global de compétitivité de l'Algérie est passé de 3,90 en 2006 à 4,08 en 2014 alors qu'en termes de développement économique, le pays est déclassé d'une économie drivée par l'efficience à une économie en transition vers cette dernière.

L'autre élément empirique est le fait que le Forum économique mondial n'arrive toujours pas à expliciter statistiquement le deuxième critère de classement des pays selon le stade de développement. Si Porter (2002) avait montré statistiquement l'existence d'une corrélation positive entre compétitivité et PIB *per capita*, il n'existe toujours pas d'évidences statistiques entre la part des ressources naturelles dans l'exportation et la compétitivité.

Ces éléments nous poussent à penser qu'il existe d'autres outils de discrimination des pays en termes de stade de développement. La piste que nous privilégions est celle du profil entrepreneurial sur la base du raisonnement suivant.

Comme nous l'avions signalé précédemment (Porter, 1990), la structure, stratégie et rivalité des entreprises est un déterminant clé de la compétitivité dans le modèle « diamant ». Il explique en particulier qu'il n'existe point de système managérial universel, mais que la compétitivité requiert la convergence des pratiques managériales avec les modes d'organisation favorisés dans un pays et les sources de l'avantage concurrentiel dans l'industrie. En Italie, par exemple, la stratégie d'entreprises leaders mondiales (fabrication de chaussures, machines d'emballage...) se base sur la focalisation, les produits personnalisés, le marketing de niche et la flexibilité qui s'apparente à la dynamique de l'industrie et le caractère du style italien de management. Ce dernier suppose de petites ou moyennes entreprises privées avec un modèle d'organisation qui ressemble à une famille élargie, donc plutôt communautaire. En Allemagne le système managérial est plus propice aux industries techniques et d'engineering (Chimie, machines industrielles complexes...) où ces produits complexes nécessitent la précision, un développement minutieux, un bon service après-vente et une structure de management hautement

disciplinée. Dans ce pays, le style de management est hautement hiérarchique avec une haute direction à fort bagage technique.

Porter fait remarquer que les objectifs poursuivis par les entreprises et les individus diffèrent d'un pays à l'autre. Au Etats-Unis, le capital risque est largement répandu contrairement à l'Allemagne et la Suisse où les banques investissent à long terme dans les entreprises en conservant les actions. L'esprit de concurrence est un formidable stimulus pour la création et la pérennisation de l'avantage comparatif. Porter (1990) donne le chiffre de 112 entreprises concurrentes au Japon dans le domaines des machines-outils, 34 dans les semi-conducteurs et 33 dans la construction navale. La compétitivité est renforcée par le comportement de concentration. En Italie, la joaillerie est concentrée dans les villes d'Arezzo et de Valenza Po. En Suisse les entreprises pharmaceutiques sont installées à Bale.

Porter (1990) signale aussi que la compétitivité suppose des entreprises qui regardent vers l'international, c'est-à-dire qui ont une approche globale. Sous l'effet de la concurrence nationale, les entreprises cherchent la profitabilité et l'effet d'échelle en allant vers le marché international. Dans ces circonstances les entreprises s'appuient sur l'innovation pour asseoir leur domination. Le leadership devient une nécessité impérieuse pour devenir et rester compétitif. Le leader croit dans le changement, l'innovation et la concurrence de manière continue.

De ce qui a été dit, il ressort que les croyances, les ambitions et le leadership, ou tout simplement le profil entrepreneurial, façonnent la compétitivité des entreprises, donc des nations, ce qui se reflète sur le niveau de développement des pays. Il est vrai, comme le montre Porter, que le profil entrepreneurial peut différer d'un pays à l'autre mais, si ses composantes sont en adéquation avec la réalité économique du pays, donc son niveau de développement, alors il existe de fortes chances que cette nation arrive à maintenir son présent niveau de compétitivité, voire l'augmenter. Cela, évidemment, se répercute sur son stade de développement.

Pour appuyer ce qui a été avancé, prolongeons le travail de Porter (1990) par des travaux plus récents et plus larges, dans le sens où Porter se focalise sur des pays essentiellement avancés (Etats-Unis,

Japon, Allemagne, Italie, Suisse...). Pour ce faire appuyons nous sur les travaux relatifs au projet GEM.

Le projet Global Entrepreneurship Monitor (GEM) s'intéresse à l'évolution de l'activité entrepreneuriale dans le monde ainsi qu'à ses déterminants. L'approche GEM est originale dans le sens où elle s'appuie théoriquement sur l'approche conceptuelle de Porter (2002) sur la compétitivité qui est d'ordre microéconomique, contrairement à celle de Sachs and Warner (1995) plutôt macroéconomique. Le modèle GEM est un modèle à deux niveaux. Le contexte entrepreneurial est mesuré au niveau national, tandis que le profil des entrepreneurs est mesuré au niveau individuel et ensuite agrégé au niveau national (Levie & Autio, 2008). Le contexte entrepreneurial est mesuré via une enquête auprès d'experts nationaux (NES) alors que le profil des entrepreneurs est mesuré par enquête auprès de la population adulte (APS).

Dans le rapport de 2015 du Forum économique mondial en collaboration avec le GEM, l'examen de la relation entre entrepreneuriat et compétitivité a permis d'arriver à plusieurs conclusions intéressantes. Sur un échantillon de 44 économies à différents stades de développement, 3 aspects de l'activité entrepreneuriale ont été étudiés.

Première conclusion de ce rapport est la relation inverse entre l'activité entrepreneuriale totale au stade précoce et l'indice globale de compétitivité. En d'autres mots, plus l'économie est compétitive plus les entrepreneurs sont moins enclins à démarrer une entreprise ! Afin d'expliquer ce phénomène plusieurs hypothèses ont été avancées : 1) Plus l'économie est compétitive plus les coûts de démarrage d'une entreprise sont élevés en raison des opportunités d'emploi offertes par la concurrence ; 2) Plus une économie est compétitive plus il existe une discrimination à l'entrée en raison des exigences élevées en matière de compétences ; 3) L'influence des facteurs culturels, à l'instar de l'aversion pour le risque.

Deuxième conclusion, plus l'économie est compétitive plus le comportement des entrepreneurs est ambitieux. L'ambition mise en avant et celle des entrepreneurs qui ne se contentent pas seulement de s'auto-employer, ils poursuivent des objectifs de croissance. Le profil type d'un entrepreneur type est défini en fonction des résultats de

l'analyse comme étant de sexe masculin d'un niveau d'instruction supérieur et qui travaille en équipe avec un groupe d'entrepreneurs-managers. Dans les économies drivées par les facteurs, il est plutôt jeune, et plus âgé dans les pays les plus développés économiquement.

La troisième conclusion du même rapport a trait à l'innovation. Il est montré que plus une économie est compétitive plus les entrepreneurs sont innovants. Les entrepreneurs innovants sont plutôt motivés par l'opportunité et non par la nécessité.

Toutes ces conclusions tendent à montrer que le profil des entrepreneurs affecte sérieusement l'activité entrepreneuriale. Ainsi plus une économie est compétitive, donc développée, plus l'entrepreneur est ambitieux, innovant et opportuniste. L'activité entrepreneuriale par contre n'est pas indicatrice de compétitivité, elle est inversement proportionnelle à cette dernière.

Les faiblesses du rapport 2015 du Forum économique mondial en association avec GEM tiennent à deux faits. Premièrement, le choix des variables, pour la régression avec l'indice globale de compétitivité, n'est pas clairement explicité. Le questionnaire GEM comporte une multitude de questions alors que les variables choisies ne reflètent que la réponse à quatre questions. Reflètent-ils le profil entrepreneurial selon la méthodologie GEM ? A notre avis, non !

Secundo, toutes les relations mises en avant par le rapport révèlent un trop faible coefficient de détermination (R^2), ce qui signifie une faible précision de l'ajustement de la droite de régression. Par exemple, pour la relation entre ambition et compétitivité, le coefficient de détermination n'est que de 9%. Entre l'innovation et la compétitivité, il n'est que de 8%.

Ces éléments nous poussent à penser que la compétitivité d'un pays, donc son niveau de développement, dépend du profil entrepreneurial en tant qu'ensemble cohérent. Autrement dit, les composants d'un profil entrepreneurial pris individuellement ont un faible pouvoir discriminant par rapport à la compétitivité. Ce qui signifie qu'à chaque stade de développement correspond un profil entrepreneurial particulier. Mais faut-il aussi que ce profil entrepreneurial puisse exister !

A partir de ce raisonnement nous avons posé cette première hypothèse : pour une économie donnée, il est possible d'identifier un profil entrepreneurial constitué de composantes corrélées. Deuxième hypothèse : ce profil permet de situer le stade de développement du pays par rapport à la classification identifiée par Porter (2002).

Pour vérifier ces hypothèses, nous avons opté pour une approche empirique basée sur l'analyse factorielle des données GEM 2013, relatives au profil de l'entrepreneur algérien. Les données sont issues de la base validée par les administrateurs du projet global GEM.

Nous avons choisi l'Algérie du fait de notre appartenance à la *team Algeria*, membre du projet Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Cela nous a assuré la disponibilité des données détaillées de l'enquête. Les données de 2013 sont les plus récentes.

Le présent papier est structuré de la manière suivante. La première partie est consacrée à la discussion de la nature du profil entrepreneurial selon le modèle GEM. Dans la deuxième partie, nous exposons la méthode et les variables à étudier. La troisième partie est dédiée à la présentation des résultats, ces derniers sont discutés dans la dernière partie.

1. Nature du profil entrepreneurial selon le modèle GEM

L'objectif premier du projet GEM est l'étude de la relation complexe entre l'entrepreneuriat et la croissance économique (Reynolds, Bygrave, Autio, Cox, & Hay, 2003). Pour ce faire un modèle théorique propre a été créé puis revisité au bout de dix années de collecte empirique de données (Bosma, Coduras, Litovsky, & Seaman, 2012). En plus d'un glissement microéconomique, suite aux travaux de Porter (2002), la principale différence tient dans la perception de l'acte entrepreneurial. Dans le modèle initial, on supposait que le processus entrepreneurial est le résultat de la présence d'opportunités sur le marché et la capacité des individus à les saisir pour créer des entreprises. Le nouveau modèle suppose l'existence d'un profil entrepreneurial qui explique la création d'entreprises. Le principal argumentaire est relatif aux travaux ayant montré que l'activité entrepreneuriale contribue différemment au développement économique.

Selon le modèle GEM, la nature du profil entrepreneurial suppose l'étude de l'attitude de l'activité et des aspirations des entrepreneurs.

1.1. L'attitude des entrepreneurs

Le modèle GEM paraît très influencé par la théorie du comportement planifié de Ajzen (1991). Selon cette théorie, applicable au domaine de l'entrepreneuriat (Krueger & Carsrud, 1993), les croyances normatives, comportementales et de contrôle conditionnent les normes subjectives, l'attitude et la perception. Ces derniers sont la base de l'intention qui précède le comportement.

Selon le modèle GEM, l'attitude permet d'évaluer l'association des croyances nationales à l'encontre d'items caractéristiques à l'acte entrepreneurial. La perception en tant que concept suppose la perception d'opportunités, l'auto-efficacité, la peur de l'échec et la familiarité avec l'entrepreneuriat au travers de son réseau de connaissances. L'intention capture la phase précédant l'acte entrepreneurial. Elle se situe entre l'attitude/perception et le passage à l'acte de création de son entreprise (Bosma et al., 2012).

1.2. L'activité entrepreneuriale

Il existe moult façons de mesurer l'activité entrepreneuriale, le modèle GEM a sa propre méthodologie. Parmi les plus importants, le nombre d'entreprises naissantes, le nombre d'entreprises établies, le taux de cessation d'activité, le taux de propriétaires-managers dans les nouvelles entreprises et les entreprises établies (Bosma et al., 2012). L'indicateur issu du projet GEM le plus médiatisé dans la littérature scientifique est incontestablement le TEA, l'activité entrepreneuriale totale au stade précoce.

Originellement l'acronyme TEA désignait l'activité entrepreneuriale totale. Comme le souligne Hindle (2006) ce fut une erreur de la part du projet GEM de vouloir proposer un index qui désigne « tout » dans l'espoir d'attirer l'attention des politiques et des journalistes. Devant la difficulté, la nouvelle appellation explicite le fait que le TEA permet d'identifier l'entrepreneuriat naissant, c'est-à-dire les personnes ayant mis en place un projet mais qui ne leur rapporte aucun revenu depuis au moins trois mois, ainsi que les propriétaires-managers de nouvelles entreprises. Par nouvelle, le modèle GEM sous-entend les entreprises âgées de moins de quarante-

deux mois et qui assurent des revenus au propriétaire-manager. Ainsi le stade précoce englobe deux phases : la phase de naissance et celle de consolidation.

Malgré l'intérêt indéniable du TEA, cet index ne reflète guère l'existence d'une relation linéaire entre l'entrepreneuriat et le développement économique (Acs, 2006). Cet index doit être utilisé avec prudence pour l'analyse. Comme le montrent Bosma et al. (2012), le TEA ne devrait point être employé comme simple outil de classement des pays selon le taux d'activité entrepreneuriale. Par exemple, dans les pays à économie drivée par les facteurs, la réduction du TEA peut paradoxalement être positive si elle reflète le déclin de l'entrepreneuriat de nécessité.

Le modèle GEM accorde une importance particulière aux motivations liées au démarrage d'un nouveau projet. Dans ce sens, il a introduit les notions de nécessité et d'opportunité. Ainsi, le modèle GEM mesure l'entrepreneuriat de nécessité, relatif au maintien de revenu, et l'entrepreneuriat d'opportunité, afférent au désir d'indépendance et d'accroissement des revenus. Des études ont montré tout l'intérêt de retenir les revenus comme motivation du comportement entrepreneurial. Par exemple, en analysant le comportement des entrepreneurs à domicile, Roberts and Robinson (2012) concluent que ces individus sont motivés par l'accroissement de leurs revenus. Cette distinction entre entrepreneuriat d'opportunité et de nécessité a permis des conclusions intéressantes sur les comportements des entrepreneurs. Ainsi, dans les pays à économie axée sur l'innovation, les individus sont plutôt orientés vers l'entrepreneuriat d'opportunité. A contrario, l'entrepreneuriat de nécessité est plus répandu dans les pays dont l'économie est drivée par les facteurs et ceux dont l'économie est drivée par l'efficacité (Kelley, Brush, Greene, & Litovsky, 2011).

1.3. Les aspirations entrepreneuriales

Les théories classiques du développement supposent généralement que la croissance est un phénomène naturel ne comportant aucun lien avec les priorités de l'entrepreneur. Cependant les études montrent qu'il n'en est pas ainsi, puisque la décision de croissance de l'entreprise est un choix délibéré de la part de l'entrepreneur. Kolvereid (1992), par exemple, montre que les entrepreneurs, aspirant

à la croissance de leurs entreprises, sont hautement motivés par le facteur réussite.

Cette dimension fait partie du modèle GEM, qui s'appuie vraisemblablement sur l'apport de Hessels, Gelderen, and Thurik (2008). Ces derniers mettent en avant trois facteurs reflétant l'aspiration des entrepreneurs : innovation, croissance de l'emploi et orientation vers l'export. Ainsi, dans les pays où la motivation des individus est orientée vers l'accroissement de la richesse, les entrepreneurs aspirent majoritairement à voir leurs entreprises croître en termes d'employés et s'orienter vers l'export.

2. La méthode

2.1. Les données

Usant des données validées par le consortium GEM, nous voulons répondre à nos deux hypothèses. La première veut s'assurer que l'entrepreneur algérien peut être distingué par un profil entrepreneurial constitué de composantes corrélées. La seconde hypothèse cherche à montrer que le profil de l'entrepreneur algérien permet de situer le stade de développement de ce pays par rapport à la classification identifiés par Porter (2002).

Le profil des entrepreneurs algériens est approché selon le modèle GEM en s'assurant l'analyse de ses trois composantes : l'attitude, l'activité et l'aspiration. En se référant au rapport opérationnel de Bosma and Levie (2010), 43 variables ont été choisies.

Il est particulièrement intéressant de relever que deux variables ont été créées à partir des réponses à quatre questions, afin de mesurer l'aspiration des entrepreneurs par rapport à la croissance de leur entreprise. Pour mesurer l'aspiration des entrepreneurs naissants et des entrepreneurs-managers par rapport à la croissance, la différence des chiffres-réponses données aux questions relatives au nombre de salariés actuels et futurs a été codée comme variable catégorielle. Si la différence est supérieure à cinq salariés, l'aspiration de croissance est considérée comme acquise. Dans le cas contraire, inférieure ou égale à cinq salariés, l'aspiration de croissance est considérée comme absente. Comme le questionnaire du GEM demande le nombre de salariés prévus dans cinq années, nous avons éliminé l'hypothèse de

croissance normale d'un business en supposant que cette dernière équivaut à l'augmentation de l'effectif d'un salarié par an.

2.2. Analyse factorielle

Puisque le premier objectif de la présente étude est d'identifier le profil de l'entrepreneur algérien, nous avons opté pour l'analyse factorielle. L'idée est de faire ressortir les types d'entrepreneurs, tels qu'ils sont prévus par le modèle GEM (Naissants et Propriétaires-managers), en tant que variables latentes indépendantes. Dans ce cas, à chaque facteur (type d'entrepreneur) sont associées des caractéristiques (variables fortement corrélées avec le facteur). Ces dernières sont supposées refléter le profil entrepreneurial selon le type d'entrepreneur.

Il est évident que le profil, ainsi déterminé, n'est pas unique. L'analyse factorielle nous permet d'expliquer la plus forte proportion de la variance (covariance) en réduisant un nombre important d'informations, ce qui est le cas pour la base de données GEM. Ainsi, les entrepreneurs appartenant au même type auront tendance à avoir des caractéristiques similaires, sachant que ces dernières sont plus corrélées entre elles qu'avec les autres variables.

Signalons que nous avons introduit six variables supplémentaires pour mieux illustrer les résultats de l'analyse factorielle. Les variables illustratives introduites sont toutes nominales ou catégorielles. Dans l'ordre, les variables illustratives retenues sont le sexe, l'âge, le niveau d'instruction, le statut marital, la situation de travail du père, le statut du père.

Puisque toutes les variables retenues sont des variables nominales ou catégorielles, nous avons opté pour l'analyse des correspondances multiples.

Une fois le profil déterminé, nous pouvons vérifier la validité du classement de l'Algérie dans le rang des pays en transition vers une économie drivée par l'efficacité. Pour ce faire, nous comparons les résultats de l'analyse factorielle aux caractéristiques théoriques supposées. Ces dernières sont tirées des éléments présentés dans l'introduction, des modèles de Porter (1990) et Porter (2002), du rapport 2015 Forum économique mondial-GEM, et de la nature du

profil entrepreneurial selon le modèle GEM. Ces caractéristiques théoriques supposées sont résumées dans le tableau n°1.

Tableau N°1 : Caractéristiques théoriques supposées des profils entrepreneuriaux selon le stade de développement de l'économie

Composantes	Economie drivée par les facteurs	Economie drivée par l'efficience	Economie drivée par l'innovation
Croyances des entrepreneurs	Faible couts de production, marché national vierge	Export, sous-traitance, industrie, maitrise technologique	changement, innovation et concurrence de manière continuele
Motivation des entrepreneurs	Nécessité	Nécessité et opportunité	Opportunité
Aversion pour le risque	Forte	Moyenne	Faible
Entrepreneuriat coopératif	Clusters faiblement profonds	Clusters moyennement profonds	Profonds clusters
Activité entrepreneuriale	Forte	Moyenne	Faible
Ambition des entrepreneurs en termes de marché et de croissance	Nationale	Régionale, régions cibles	Globale
Ambition des entrepreneurs en matière d'innovation	Faible	Moyenne	Forte

Source. Elaboré par les auteurs

A la lecture du tableau 1, nous voyons que les économies drivées par les facteurs sont tributaire d'un profil entrepreneurial particulier. En moyenne, l'entrepreneur est persuadé que les coûts de production sont faibles, en raison des bas salaires, que le marché national est vierge, ne nécessitant, donc, pas d'aller vers des produits sophistiqués. Le marché national est vu comme vierge en raison du gap entre le nombre de biens et services produits localement et ceux importés. Pour l'entrepreneur, il existe une belle marge en matière d'industrie de substitution des importations. Le faible niveau de vie, en raison des faibles salaires, encourage l'aversion pour le risque et pousse vers un fort taux d'activité entrepreneuriale de nécessité. C'est pour cette raison que l'ambition des entrepreneurs en matière de croissance, d'export ou d'innovation est faible. Les entrepreneurs optent pour la solution d'imitation qui leur parait la plus simple et la moins risquée à mettre en place. D'ailleurs, ils voient la présence d'un fort nombre de

concurrents comme un signal positif témoignant, selon eux, d'une forte demande sur le marché. La coopération entre les entrepreneurs est réduite à l'aspect opérationnel (production, approvisionnement, vente), non stratégique (innovation). Cela conditionne la présence de clusters primitifs, horizontaux peu profonds.

Le profil des entrepreneurs d'une économie drivée par l'innovation est à l'opposé de celle d'une économie drivée par les facteurs. L'entrepreneur croit fermement dans le perpétuel changement, innovation et concurrence. Le niveau élevé des salaires et de la productivité rendent la prise de risque couteuse, cela conditionne l'activité entrepreneuriale par la présence réelle et mesurable d'une opportunité. Evidemment cela implique un faible niveau d'activité entrepreneuriale. Dans ce marché hautement concurrentiel, l'ambition entrepreneuriale ne peut-être que globale, basée sur l'utilisation intensive des hautes technologies et l'introduction continue de produits innovants, et ancrée dans de profonds clusters permettant un travail hautement coopératif.

Le profil des entrepreneurs des économies drivées par l'efficience est médian entre les profils évoqués précédemment. La logique de l'entrepreneur évolue, les maitres mots deviennent spécialisation dans l'industrie et la sous-traitance via la maitrise des technologies venues d'ailleurs ce qui permet d'exporter, car le marché local ne permet plus la croissance. De l'autre coté le développement induit l'augmentation des salaires et de la productivité, ce qui diminue l'aversion pour le risque et l'entrepreneuriat de nécessité. Tout se passe comme si l'économie devient duale, d'un côté des entrepreneurs avec un profil correspondant au stade de développement basé sur les facteurs, que nous appelons « de nécessité », et de l'autre de nouveaux entrepreneurs plus ambitieux et plus opportunistes. Cette nouvelle catégorie d'entrepreneurs, appelons la « opportuniste », cherche à exporter ses marchandises vers des pays ou régions cibles sachant qu'elle doit maitriser les technologies pour adapter ses produits à ces nouveaux marchés. La nouvelle réalité impose l'intensification de l'entrepreneuriat coopératif, qui intègre désormais l'aspect innovation, dans des clusters moyennement profonds, spécialisés dans l'industrie et la sous-traitance.

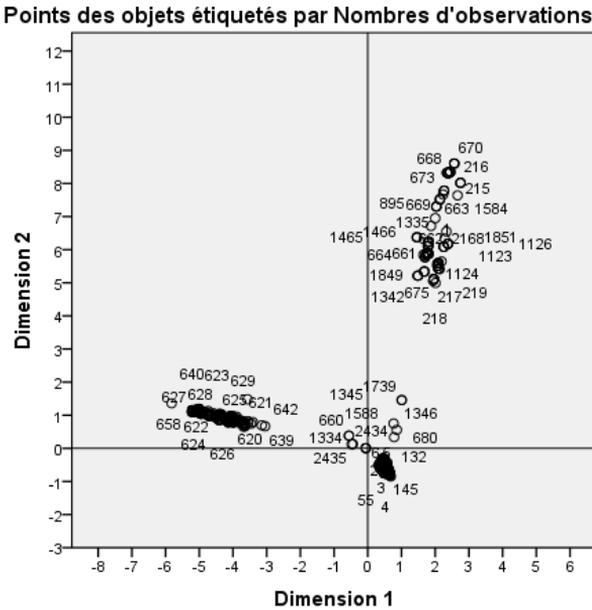
Les stades de transition peuvent être interprétés par le rapport du nombre des entrepreneurs ayant un profil « opportuniste » et « de nécessité ». Plus le nombre des entrepreneurs opportunistes augmente plus cela est indicateur du développement d'une économie. Ainsi, si le nombre d'entrepreneurs opportunistes est suffisamment élevé pour peser sur le comportement général de l'économie, cette dernière passe au stade d'efficience. Si la majorité des entrepreneurs est du type « opportuniste » alors l'économie est probablement au stade d'innovation, dans le cas contraire, où la majorité est de type « de nécessité », nous pouvons supposer que l'économie est plutôt dirigée par les facteurs.

3. Les résultats

L'analyse des correspondances multiples a été conduite au départ en supposant l'existence de deux facteurs explicatifs. Les premiers résultats sont encourageants du fait des valeurs élevées de l'Alpha de Cronbach ($\alpha_{F1} = 0,971$, $\alpha_{F2} = 0,969$) et des valeurs de l'inertie ($I_{F1} = 0,462$, $I_{F2} = 0,446$). Néanmoins des « outliers » ont été détectés ce qui nous a conduit à refaire l'analyse. Une autre analyse à trois facteurs a été tentée mais les résultats obtenus ne sont guère satisfaisants sachant que les deux premiers facteurs ont perdu leur sens. Nous sommes donc revenus à deux facteurs avec un modèle qui explique 91,1% de la variance. Les résultats définitifs de l'Alpha de Cronbach et des valeurs de l'inertie sont : ($\alpha_{F1} = 0,971$, $\alpha_{F2} = 0,969$, $I_{F1} = 0,463$, $I_{F2} = 0,447$). La répartition des observations est montrée dans la figure n°1.

A partir du plan factoriel nous remarquons la répartition des observations sur trois nuages de points distincts. Deux nuages de points s'apparentent aux deux facteurs calculés, le troisième est neutre dans le sens où il est quasiment sur l'origine des coordonnées. Ce dernier nuage représente donc les observations non expliquées par le modèle et, comme nous l'avions signalé plutôt, ne peut être identifié par un troisième facteur. Ainsi nous nous concentrons dans notre analyse sur les deux nuages restants. Le tableau résumant les mesures de discrimination des deux facteurs est donné dans l'annexe 1

Figure N°1 : Répartition des observations sur un plan factoriel à deux dimensions



Normalisation principale de la variable.

Source : Répartition réalisée par les auteurs à partir des données GEM Algérie 2013 avec le logiciel SPSS.

Les principales caractéristiques des deux facteurs peuvent être résumées comme suit. Le second facteur explique 44,7% de la variance. Il résume le profil des entrepreneurs naissants, c'est-à-dire des entrepreneurs impliqués activement dans le démarrage d'une entreprise de laquelle ils sont propriétaires ou copropriétaires. Ces derniers ne perçoivent aucun salaire ou revenu de la part de l'entreprise depuis plus de trois mois. Leur profil suppose ce qui suit : c'est un entrepreneur qui lance un produit qui n'est pas nouveau sur un marché perçu comme regorgeant de concurrents avec une technologie vieille de plus de 5 ans. La plupart de ses clients sont des locaux. L'entrepreneur est motivé par la recherche d'une plus grande indépendance en profitant d'une opportunité qu'il a décelée. Il s'installe dans une zone où il coopère, plus au moins, avec les autres

entrepreneurs en matière de production et d'approvisionnement. Il s'oriente principalement vers la branche commerce, de moindre manière vers l'industrie. Ce choix est influencé par sa perception de la demande qui lui paraît, mais est dictée aussi par sa procession d'un métier particulier. Il s'aperçoit que son activité fait face à une grande concurrence.

Le premier facteur explique à son tour 46,3% de la variance. Il résume le profil des entrepreneurs propriétaires-managers, ceux possédant et gérant une entreprise qui leur procure des salaires et revenus depuis au moins trois mois, sans dépasser les quarante-deux mois. Avant de décrire les composantes du premier facteur, signalons que les résultats montrent que les entrepreneurs propriétaires-managers possèdent un double profil. Une partie de ces entrepreneurs, minoritaire, possède le même profil que celui des entrepreneurs naissants. L'autre, majoritaire, suppose un autre profil que nous résumons comme suit.

L'entrepreneur propriétaire-manager est un entrepreneur qui lance un produit qui n'est pas nouveau sur le marché en se basant sur une technologie vieille de plus de 5 ans. Il perçoit un marché composé d'un nombre élevé de concurrents, où la proportion de clients locaux est inférieure à 10%, voire nulle. Cet entrepreneur est motivé par plus d'indépendance tout en profitant d'une opportunité entrevue, même si certains de ces entrepreneurs le font par nécessité pour augmenter leurs revenus. Il s'installe dans une zone caractérisée par la coopération des entrepreneurs en matière de production et d'approvisionnement. Toutefois cette zone n'est pas réputée pour la coopération en matière d'innovation, ce qui dénote d'un cluster plutôt horizontal, faiblement profond. L'entrepreneur-manager investit principalement dans le commerce et les services. Ce choix est motivé d'abord par sa perception du marché, considéré comme recelant une forte demande, et ses compétences dans le métier choisi. Ensuite, la motivation est fondée sur sa procession d'une précédente expérience dans le domaine et la possession de fonds nécessaires pour le lancement de l'activité. En exerçant son métier, il s'aperçoit qu'il fait face à de grands défis liés d'abord à la présence d'une grande concurrence et de la corruption, ensuite au déficit de main d'œuvre qualifiée et la cherté des coûts.

Signalons enfin que l'aversion au risque ne figure pas parmi les caractéristiques des deux profils. A notre avis, cela peut s'expliquer par la méthodologie adoptée par le GEM dans la conception du questionnaire en bloc.

Les variables supplémentaires utilisées dans l'analyse sont non-discriminantes mais ont permis de mieux cerner le profil des entrepreneurs naissants et propriétaires-managers. Sur les 6 variables illustratives retenues, nous avons pu retenir qu'en moyenne les entrepreneurs naissants sont plus jeunes que les entrepreneurs propriétaires-managers, (18-44 ans pour les premiers et 25-54 ans pour les seconds). La variable « sexe » n'est pas discriminante. Nous retrouvons des femmes et des hommes dans les deux profils. En termes de niveau d'instruction, en moyenne il paraît que les entrepreneurs propriétaires-mangers ont un niveau d'instruction un peu plus élevé que celui des entrepreneurs naissants, plutôt deuxième cycle universitaire pour les premiers et premier cycle universitaire pour les seconds. Les entrepreneurs naissants sont principalement célibataires, jamais mariés alors que les entrepreneurs propriétaires-managers sont généralement mariés. Les deux types d'entrepreneurs se rejoignent en termes de nature d'occupation du père et de son statut, les papas sont vivants et des salariés.

4. Discussion des résultats et conclusions

L'analyse des résultats obtenus nous permet de confirmer la première hypothèse que nous avons formulée, selon laquelle il est possible d'identifier des composantes corrélées du profil de l'entrepreneur algérien. En particulier les entrepreneurs naissants et une partie minoritaire des entrepreneurs propriétaires-managers ont un profil spécifique, tandis que la partie majoritaire des entrepreneurs propriétaires-managers a son propre profil. Néanmoins, l'examen de deux profils montre une grande similitude entre les deux. La différence tient dans quelques détails. Premièrement, le fait que certains entrepreneurs propriétaires-managers, minoritaires, s'orientent vers l'entrepreneuriat par nécessité. Deuxièmement, qu'ils choisissent plus les services comme branche d'activité au lieu de l'industrie derrière le commerce. Troisièmement, qu'ils sont influencés dans la création par plus de facteurs, en particulier la possession d'une précédente expérience et de fonds nécessaires au

démarrage. Quatrièmement, ils rencontrent à priori plus de défis au quotidien s'agissant de la corruption, le déficit des ressources humaines qualifiées et la cherté des coûts.

Vu le faible écart entre les deux profils identifiés, nous supposons l'existence d'un seul profil entrepreneurial en Algérie que nous dénommerons « profil de l'entrepreneur algérien ».

Pour vérifier la deuxième hypothèse, procédons par l'analyse comparative, point par point, des composantes théoriques supposées du tableau 1 et celles obtenus au travers de l'analyse factorielle.

En termes de croyances, l'entrepreneur algérien perçoit le marché comme recelant une forte demande et c'est pour cette raison qu'il se lance dans des produits et services peu sophistiqués en usant de technologies anciennes, en présence d'un fort nombre de concurrents. Autrement dit, il voit le marché national comme vierge où le produit national de substitution au produit importé a toute sa place. Sur ce point il reflète les croyances relatives à une économie drivée par les facteurs. L'entrepreneur algérien perçoit logiquement que les coûts de production sont élevés, ce qui est normal vu le PIB *per capita* de l'Algérie situé dans la fourchette des pays drivée par l'efficacité. Nous pouvons constater aussi qu'il ne croit pas vraiment dans l'export en se focalisant sur le marché national, vu que la part de ses clients étrangers est inférieure à 10% voire nulle. Ce même entrepreneur ne cherchant pas la maîtrise technologique se contente d'utiliser des technologies anciennes importées d'ailleurs. Cela le conduit tout naturellement à privilégier des industries *low-tech* à l'instar de la mécanique, la menuiserie, le textile, la boulangerie etc. Toutefois il se rend compte au quotidien de la présence de grands défis, liés à la forte concurrence des produits importés, le déficit de main d'œuvre qualifiée, la corruption et la cherté des coûts, cela le pousse logiquement vers plus de commerce et de services.

Pour résumer l'aspect croyance, nous pouvons dire que l'entrepreneur algérien est partagé en termes de profil entre économie drivée par les facteurs et économie drivée par l'efficacité. Dans le détail, il paraît plus proche de l'économie drivée par les facteurs.

L'analyse de l'aspect motivation montre que l'entrepreneur algérien est plutôt opportuniste. Il est animé par le désir d'une plus

grande indépendance et non par l'augmentation ou le maintien des revenus. Ce désir d'indépendance est plutôt synonyme d'une discontinuité positive par rapport à leur trajectoire de vie liée aux facteurs situationnels que nous avons décelés dans la partie résultat. Il s'agit de la perception d'une forte demande sur le marché, acquisition d'un métier, savoir ou expérience, et la capitalisation d'un fonds suffisant pour le lancement de l'activité[†]. La logique dans ce cas est évidemment de type pull. Ceci étant, il existe une catégorie minoritaire d'entrepreneurs-managers algériens qui sont dans une logique de type push, poussés par la nécessité afin d'augmenter leurs revenus.

Ce mix entrepreneurs opportunistes et de nécessité indique que le profil de l'entrepreneur algérien, en termes de motivation, est plutôt conforme à celui des économies drivées par l'efficience. Il va même au-delà en s'approchant de la situation des pays à économie drivée par l'innovation, vu que la majorité des entrepreneurs se déclarent être opportunistes.

Les résultats que nous avons obtenus ne permettent point de statuer sur l'aversion du risque comme déterminant du profil entrepreneurial algérien, puisque qu'il ne fait pas partie des composantes des facteurs explicatifs. Comme nous l'avons signalé plus haut, il existe une probabilité que cela soit dû à la méthodologie retenue par le GEM dans la conception du questionnaire. La question liée à l'aversion pour le risque est adressée à toute la population, ce qui pourrait à notre sens fausser les résultats. Toutefois, cela n'exclut point la probabilité que l'aversion pour le risque ne soit pas un déterminant essentiel du profil entrepreneurial, contrairement aux travaux exposés dans le rapport 2015 Forum économique mondial-GEM. C'est pour cette raison que nous avons exclu l'aversion pour le risque dans la suite de l'analyse.

En termes de coopération, le profil de l'entrepreneur algérien montre qu'il coopère activement en matière de production et d'approvisionnement mais pas du tout en matière d'innovation. Par son comportement coopératif, il contribue à la constitution de zones d'agglomération d'activité dans les branches commerce, services et

[†] Cet élément s'accorde avec les travaux de Blanchflower and Oswald (1998) qui affirment que le fait de recevoir un héritage ou un don accroît de manière significative la probabilité d'auto-emploi.

industrie *low-tech*. Vu la nature de la coopération et le fait qu'il s'inscrit dans une démarche de production de biens non innovants avec des technologies veilles de plus de cinq ans, il ne peut contribuer qu'à la constitution de clusters horizontaux faiblement profonds, à l'instar de ceux présents dans les économies drivées par les facteurs.

L'activité entrepreneuriale totale au stade précoce en Algérie est de 4,9% (Amoros & Bosma, 2014). Ce taux est faible et correspond à celui des économies drivées par l'innovation. Ce faible taux s'explique à notre avis par le haut niveau des salaires et le comportement opportuniste des entrepreneurs. Comme le montrent De-Vita, Mari, and Poggesi (2014) pour les femmes mariées ayant de jeunes enfants, la nécessité est un fort stimuli pour créer son entreprise. De ce fait, l'attente d'un facteur situationnel, à priori occasionnel donc rare, ralentit de manière palpable l'activité entrepreneuriale.

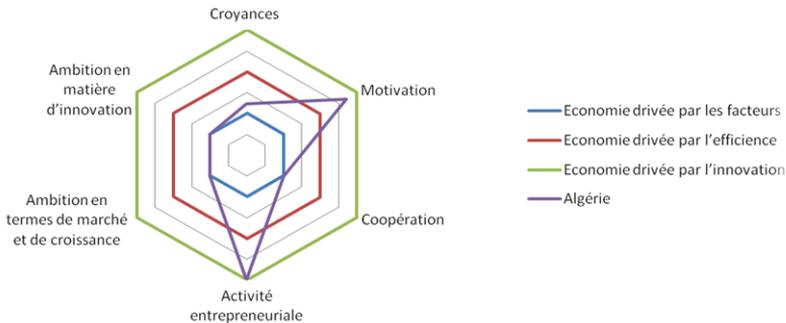
Par rapport à la composante ambition des entrepreneurs algériens en termes de marché et de croissance, il est clair qu'elle est orientée vers marché national se rapprochant de la situation des économies drivées par les facteurs. Comme le montre les résultats obtenus, l'entrepreneur algérien voit la part de sa clientèle étrangère dans le total de la clientèle comme inférieure à 10% voire nulle. Associé à sa perception d'un marché national porteur, son ambition ne va pas au-delà de l'Algérie. La variable reflétant la croissance de l'effectif dans les cinq ans à venir, quant à elle, n'a pas été retenue comme variable explicative des facteurs dans l'analyse de correspondance. Seuls onze entrepreneurs sur l'ensemble envisagent la croissance de leur effectif dans cinq ans. Cela veut dire que plus de 90% des entrepreneurs algériens questionnés n'ont pas la croissance comme vision stratégique. Sur ce point, ils sont plutôt profil pays drivé par les facteurs.

Concernant la dernière composante relative à l'ambition des entrepreneurs algériens en matière d'innovation, elle paraît plutôt faible et, donc, correspond à la situation d'économies drivées par les facteurs. Le profil des entrepreneurs algériens montre clairement que ces derniers orientent leur production vers des produits que les clients considèrent comme ne présentant aucune nouveauté, en utilisant des technologies et procédures vieilles de plus de cinq années. Ce

comportement est cohérent dans la mesure où le marché est considéré comme vierge ne demandant pas d'effort particulier en termes d'innovation. Ainsi l'option de l'orientation stratégique vers l'innovation ne paraît pas une préoccupation majeure pour les entrepreneurs algériens, ce qui les rapproche au profil des pays dirigés par les facteurs.

L'analyse comparative réalisée montre une proximité variable des composantes du profil de l'entrepreneur algérien avec celles des profils, correspondants aux différents stades de développement de l'économie. Pour mieux visualiser la situation nous avons opté pour la représentation graphique des résultats sur un graphique de type radar, tel présenté sur la figure n°2.

Figure N°2 : **Analyse comparative des composantes du profil de l'entrepreneur algérien.**



Source : Réalisée par les auteurs avec le logiciel Excel

Chaque axe de la figure n°2 correspond à une composante du tableau n°1. L'échelle correspond à la valeur alphanumérique du tableau selon le stade de développement économique. Ainsi, par exemple, il est attribué la note « 1 » pour « Nécessité » sur l'axe motivation, la note « 2 » pour « Nécessité et opportunité » et « 3 » pour « Opportunité ». L'octogone bleu représente une économie dirigée par les facteurs, en rouge par l'efficacité et en vert par l'innovation. L'Algérie y est représentée en violet avec des notes

attribuées selon le type de profil le plus proche par stade de développement. Les écarts sont calculés proportionnellement aux scores obtenus par facteur. La moyenne des écarts est prise lorsqu'il y'en a plusieurs, comme c'est le cas pour la composante croyance des entrepreneurs.

Nous voyons que le profil de l'entrepreneur algérien rejoint celui d'une économie drivée par les facteurs sur trois points : Coopération, Ambition en termes de marché et croissance, Ambition en matière d'innovation. En matière de croyance il se situe entre l'économie drivée par les facteurs et celle drivée par l'efficience tout en étant plus proche de la première. En termes de motivation il se retrouve entre l'économie drivée par l'efficience et celle drivée par l'innovation en étant plus proche de cette dernière. Enfin, par rapport à l'activité entrepreneuriale, le profil de l'entrepreneur algérien rejoint celui d'un entrepreneur d'une économie drivée par l'innovation.

Ainsi, nous pouvons constater que le profil de l'entrepreneur algérien est globalement proche de celui d'un entrepreneur d'une économie drivée par les facteurs. Cependant, il connaît des évolutions qui le font ressembler, sous certains aspects, à des profils d'économie plus développées. Cette évolution nous pousse à conclure que l'économie algérienne est en mutation, vraisemblablement en transition d'une économie drivée par les facteurs à une économie drivée par l'efficience. Cela nous conforte dans notre deuxième hypothèse, selon laquelle le profil entrepreneurial peut jouer le rôle de discriminant en termes de stade de développement.

Ces résultats contrastent avec l'«*esprit du capitalisme*» de Max Weber, dans le sens où les composantes du profil entrepreneurial sont explicatives du niveau de compétitivité d'une économie et non de son niveau de développement. En effet, ces composantes reflètent le niveau de développement. Elles en sont le miroir.

Du point de vue pratique, nous suggérons que l'Etat est en mesure d'influencer positivement la compétitivité de son économie en favorisant l'émergence d'attitudes et d'aspirations qui soient plus en adéquation avec des stades de développement plus avancés. En Algérie cela pourrait se concrétiser, par exemple, à travers des cours spécifiques à l'école, voire à l'université, et de campagnes médiatiques de vulgarisation au profit des (futurs) entrepreneurs.

Références Bibliographiques

Acs Z, (2006). « How is entrepreneurship good for economic growth? Innovations. *Innovations*, 1(1), 97-107.

Ajzen I, (1991). « The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.

Amoros J.E & Bosma N, (2014). « Global Entrepreneurship Monitor: 2013 Global Report. In Gemconsortium (Ed.), (pp. 104).

Blanchflower D.G & Oswald A.J, (1998). « What Makes an Entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, 16(1), 26-60.

Bosma N & Coduras A & Litovsky Y & Seaman J, (2012). « GEM Manual. A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor gemconsortium (Ed.) (pp. 95). Retrieved from www.gemconsortium.org

Bosma N & Levie J, (2010). « Global Entrepreneurship Monitor : 2009 Executive Report. In G. E. R. A. (GERA) (Ed.), (pp. 72): Babson College, Universidad del Desarrollo, Reykjavík University, London Business School.

De-Vita L & Mari M & Poggesi S, (2014). « Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. *European Management Journal*, 32, 451-460. doi: 10.1016/j.emj.2013.07.009

Hessels J & Gelderen M.V & Thurik R, (2008). « Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 31(3), 323-339. doi: 10. 1007/sl 11 87-008-91 34-x

Hindle K, (2006). « A measurement framework for international entrepreneurship policy research: from impossible index to malleable matrix. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 3(2), 139-182.

Kelley D.J & Brush C.G & Greene, P.G & Litovsky Y, (2011). « Global Entrepreneurship Monitor. 2010 Report: Women Entrepreneurs Worldwide. In B. College (Ed.), (pp. 56). Babson Park, MA, United States: Babson College.

Kolvereid L, (1992). « Growth Aspirations among Norwegian Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 7, 209-222.

Krueger N.F & Carsrud A.L, (1993). « Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship and regional development*, 5, 315-330

Levie J & Autio E, (2008). « A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31(3), 235-263.

Porter M.E, (1990). « The competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, 68(2), 73-91.

Porter M.E, (2002). « Enhancing the Microeconomic Foundations of Prosperity: The Current Competitiveness Index in World Economic Forum, the Global Competitiveness Report 2001–2002 In O. U. Press (Ed.), (pp. 2-26): Oxford.

Reynolds P.D & Bygrave W.D & Autio E & Cox L.W & Hay M, (2003). « Global Entrepreneurship Monitor: 2002 Executive Report. In E. M. K. Foundation (Ed.). Kansas City.

Roberts L.P & Robinson P.B, (2012). « Home-based Entrepreneurs, Commercial Entrepreneurs and White-collar Workers: A Comparative Study of Attitudes toward Self-esteem, Personal Control and Business Growth. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 23(3), 333-353. doi: 10.1080/08276331.2010.10593489

Sachs J.D & Warner A, (1995). « Economic Reform and the Process of Global Integration *Brookings Papers on Economic Activity* (Vol. 1, pp. 118).

Schwab K, (2009). « The Global Competitiveness Report 2009–2010. In W. E. Forum (Ed.), (pp. 492). Geneva: World Economic Forum.

Schwab K & Porter M.E, (2006). « The Global Competitiveness Report 2006–2007. In P. MACMILLAN (Ed.), (pp. 598). New York: World Economic Forum.

Annexe 1

Le tableau des principales mesures de discrimination des deux facteurs

Variable	Facteur	
	1	2
Démarrage d'un projet pour son propre compte	0,163	1,627
Proportion des clients qui considèrent le produit de l'entrepreneur naissant comme nouveau	0,144	1,457
Existence de concurrents à l'entrepreneur naissant proposant un produit similaire	0,143	1,440
L'âge des technologies et procédures utilisées dans la production par l'entrepreneur naissant	0,144	1,434
Proportion des clients de l'entrepreneur naissant vivant à l'étranger	0,137	1,382
Création d'une entreprise naissante par opportunité ou nécessité	0,144	1,427
Motivation de l'entrepreneur naissant	0,090	0,905
Coopération des entrepreneurs naissants avec d'autres entreprises dans le domaine de la production	0,132	1,366
Coopération des entrepreneurs naissants avec d'autres entreprises dans le domaine de l'approvisionnement	0,130	1,357
Premier facteur ayant influencé le choix de la branche d'activité de l'entrepreneur naissant	0,066	0,707
Premier grand défi auquel fait face l'entrepreneur naissant dans la gestion quotidienne	0,057	0,644
La branche d'activité de l'entrepreneur naissant	0,149	1,461
Possession d'une entreprise qu'on manage soi-même	0,993	0,721
Proportion des clients qui considèrent le produit de l'entrepreneur-manager comme nouveau propriétaires-managers	1,355	0,064
Existence de concurrents à l'entrepreneur-manager proposant un produit similaire	1,355	0,064
L'âge des technologies et procédures utilisées dans la production par l'entrepreneur-manager	1,206	0,057
Proportion des clients de l'entrepreneur-manager vivant à l'étranger	1,350	0,063
Implication d'un entrepreneur-manager dans l'entreprise par opportunité ou nécessité	1,278	0,061
Motivation de l'entrepreneur-manager	0,835	0,040
Coopération des entrepreneurs-managers avec d'autres		

entreprises dans le domaine de la production	1,349	0,063
Coopération des entrepreneurs naissants avec d'autres entreprises dans le domaine de l'approvisionnement	1,320	0,062
Coopération des entrepreneurs-managers avec d'autres entreprises dans le domaine de l'innovation	1,343	0,063
Premier facteur ayant influencé le choix de la branche d'activité de l'entrepreneur-manager	1,002	0,047
Second facteur ayant influencé le choix de la branche d'activité de l'entrepreneur-manager	0,542	0,026
Premier grand défi auquel fait face l'entrepreneur-manager dans la gestion quotidienne de son entreprise	0,916	0,043
Second grand défi auquel fait face l'entrepreneur-manager dans la gestion quotidienne de son entreprise	0,646	0,030
<hr/> La branche d'activité de l'entrepreneur-manager	<hr/> 1,314	<hr/> 1,080

Source : Valeurs calculées par les auteurs à partir des données GEM Algérie avec le logiciel SPSS

