Table des matières

REMERCIEMENTS **5**

TABLE DES MATIÈRES **8**

ACRONYMES **12**

LISTE DES FIGURES **13**

INTRODUCTION GÉNÉRALE : COMMENT SAISIR L'ACTION DE LA BANQUE MONDIALE PAR SON EXPERTISE ? **14**

1. FORMULATION DE LA QUESTION DE RECHERCHE 14

2. LA POLITIQUE, LES SAVOIRS, L'EXPERTISE ET L'ACTION DANS LA LITTÉRATURE SUR L'AIDE AU DÉVELOPPEMENT 21

2.1. Des savoirs entre idéologie politique, dépolitisation, repolitisation et maintien de l'homogénéité politique *22*
2.2. Des experts, des savoirs et des projets pris entre règles organisationnelles et micro-politique *35*

3. L'EXPERTISE COMME OPÉRATION AU CŒUR DE LA BANQUE DU SAVOIR 45

3.1. Dire, réagir ou agir par l'expertise et les savoirs *45*
3.2. L'expertise comme opération sur des identités et des problèmes *51*
3.3. Un écosystème de savoirs au cœur d'opérations économiques *63*
3.4. Approcher les opérations de la Banque mondiale : les terrains de la thèse *68*
3.5. Le problème de la représentativité de l'expertise et de la Banque mondiale *73*

4. PLAN DE LA THÈSE 76

CHAPITRE 1. LA BANQUE MONDIALE À L'ÉPREUVE DE SES SAVOIRS **79**

INTRODUCTION 79

1. REVUE DE LA LITTÉRATURE ET APPROCHE ANALYTIQUE 83

1.1. La « Banque du savoir » et les « savoirs » de la Banque mondiale, des termes critiqués *83*
1.2. La Banque mondiale au prisme de ses épreuves et de ses préoccupations *85*
1.3. Enquêter sur des épreuves et préoccupations historiques *89*

2. CONSTRUIRE UNE BANQUE DE BANQUIERS (DE 1944 AUX ANNÉES 1950) 91

2.1. La naissance d'une banque *91*
2.2. Des économistes dans une banque *95*
2.3. Des banquiers et des ingénieurs *98*

3. DE LA BANQUE DE DÉVELOPPEMENT AUX DÉBUTS D'UNE EXPERTISE SUR LE DÉVELOPPEMENT (DÉCENNIES 1960 ET 1970) 101

3.1. La création de l'IDA et le problème des profits *101*
3.2. De nouveaux savoirs pour une banque de développement *105*
3.3. Des savoirs pour des projets à l'expertise sur les politiques publiques *109*

4. DE L'INSTITUTION D'EXPERTISE CONFIANTE EN SES SAVOIRS À LA CRISE DE L'EXPERTISE (DÉCENNIES 1980 ET 1990) 115

4.1. L'ère des conditionnalités : articuler financements et aide aux politiques publiques *115*
4.2. Le « consensus de Washington » *118*
4.3. L'expertise en ruine ? *121*

5. ORIGINE ET POSTÉRITÉ DE LA BANQUE DU SAVOIR : UNE EXPLORATION TOUJOURS EN COURS ? (DES ANNÉES 1990 À AUJOURD'HUI) 125

5.1. Les savoirs de la Banque mondiale comme exploration *125*
5.2. Naissance et autonomisation du Global Development Network *131*

5.3. Des savoirs embarqués et tacites au cœur des opérations ... *135*

CONCLUSION ... 139

CHAPITRE 2. FAIRE CONVERGER DES DONNÉES, UN RAPPORT D'EXPERTISE ET UN SECTEUR ÉCONOMIQUE : MENER UNE ASSISTANCE TECHNIQUE À LA BANQUE MONDIALE ... 142

INTRODUCTION ... 142

1. REVUE DE LA LITTÉRATURE ET APPROCHE ANALYTIQUE ... 144

1.1. La (faible) rigueur des agences d'aide au développement ... *144*
1.2. L'expertise comme opération par un travail de mise en convergence ... *147*
1.3. Le caractère politique de la convergence ... *153*

2. EN MISSION : PRODUIRE DES DONNÉES POUR L'EXPERTISE INTERNATIONALE ... 158

2.1. Préparer et débuter une assistance technique ... *158*
2.2. Échanger avec le secteur du logement au Mandé : premiers éléments ... *161*
2.3. Fabriquer des données pures et fidèles ... *163*
2.4. Du savoir local à l'expertise internationale, des matters of concern aux matters of facts ... *167*

3. ÉCRIRE UN RAPPORT D'EXPERTISE : UNE PREMIÈRE CONVERGENCE ... 170

3.1. Un rapport scientifique ? ... *170*
3.2. La modalisation univoque des données en faits et l'absence de réversibilité ... *174*
3.3. Se faire une conviction ... *177*
3.4. Intégrer les données dans un cadre de transition ... *179*
3.5. Produire un rapport simple : une première convergence ... *182*
3.6. L'historicisme du récit obtenu ... *185*

4. DISSÉMINER UN RAPPORT D'EXPERTISE, PRODUIRE UN COLLECTIF CONCERNÉ EN TRANSITION : UNE SECONDE CONVERGENCE ... 188

4.1. Le séminaire de dissémination : faire valider le rapport par le secteur ... *188*
4.2. Le secteur de la construction comme collectif ... *190*
4.3. Une seconde convergence ... *194*
4.4. Un collectif prêt à être agi par la Banque mondiale ? ... *196*

CONCLUSION : LA CONVERGENCE ET SES ÉPREUVES ... 199

CHAPITRE 3. ACTIVER DES OUTILS GÉNÉRIQUES ET DES ENTREPRENEURS : AGIR DANS LES MONDES INCERTAINS DE L'ENTREPRENEURIAT ET DE L'AIDE INTERNATIONALE ... 205

INTRODUCTION ... 205

1. REVUE DE LA LITTÉRATURE ET APPROCHE ANALYTIQUE ... 207

1.1. Un développement basé sur les pauvres, ou les transformant ? ... *207*
1.2. Des transformations, des performances et des techniques qui circulent ... *212*
1.3. L'expertise comme opération par l'activation ... *217*

2. TRANSPORTER DES EXERCICES, DES POST-IT ET UNE RAISON GRAPHIQUE ... 223

2.1. Du PEEJEM aux plans d'affaires ... *223*
2.2. Des cours, des ateliers, des outils standards et des exercices ... *226*
2.3. Un 4x4, un avion, deux expertes, et des Post-it qui circulent ... *229*

3. MAINTENIR DES OUTILS GÉNÉRIQUES ... 232

3.1. Le caractère fictif des projets d'entreprise : un travail d'abstraction ... *232*
3.2. Séparer la logique des feuilles A3 du contenu des entreprises, même fictives ... *234*
3.3. La cohérence d'un contenu discret et agile ... *237*
3.4. Maintenir la généricité d'un outil ... *239*

4. ACTIVER DES OUTILS ET DES ENTREPRENEURS ... 244

4.1. Les propriétés de l'environnement socio-économique entrepreneurial africain ... *244*
4.2. Les temporalités de l'aide internationale ... *249*
4.3. L'activation des entrepreneurs et des outils ... *253*

5. Traduire l'activation : les formateurs au cœur de l'aide internationale incertaine 257
5.1. La surprenante mais indispensable amplitude des réseaux 257
5.2. Le travail d'acheminement des savoirs par les formateurs mandingues : traduire et négocier 259
5.3. Depuis le Mandé, l'activation traduite et l'aide internationale incertaine 261

Conclusion 265

CHAPITRE 4. S'IMMISCER, RACCORDER ET RÉITÉRER PAR LES SAVOIRS TACTIQUES, INSTITUTIONNELS ET EXPÉRIENTIELS : LE POUVOIR DE LA BANQUE MONDIALE 269

Introduction 269

1. Revue de la littérature et approche analytique 272
1.1. Le problème du pouvoir dans la littérature, entre puissance et impuissance 272
1.2. S'immiscer, raccorder et réitérer comme source de pouvoir 278
1.3. Quels savoirs pour s'immiscer, raccorder et réitérer ? 281

2. Devenir un acteur clef des réseaux de l'entrepreneuriat innovant au Sahel par des savoirs tactiques 285
2.1. Une cheffe de projet démunie ? 285
2.2. L'écosystème français de l'entrepreneuriat innovant à destination de l'Afrique 288
2.3. Structurer l'écosystème d'incubation au Mandé 291
2.4. Un acteur devenu point de passage potentiel 294
2.5. Les savoirs tactiques d'une cheffe de projet 298

3. Orienter des flux financiers grâce aux savoirs institutionnels 302
3.1. Le fonds fiduciaire d'urgence de l'Union européenne 302
3.2. Financer le développement, ou décaisser les financements ? 305
3.3. Les fonds fiduciaires dans l'aide au développement 307
3.4. Les savoirs institutionnels d'une cheffe de projet 312

4. Des savoirs expérientiels aux opérations d'expertise des chefs de projet 315
4.1. Les savoirs expérientiels d'une cheffe de projet 315
4.2. Un écosystème de savoirs au service de l'expertise comme opération de la Banque mondiale 320
4.3. Science économique et expertise comme opération 323

Conclusion 326

CHAPITRE 5. TRANSFORMER L'EXPERTISE : UN MOMENT POSTCOLONIAL À LA BANQUE DU SAVOIR ? 330

Introduction 330

1. Revue de la littérature et approche analytique 334
1.1. Le Global Development Network et les « savoirs locaux » dans la littérature 334
1.2. Transformer l'expertise, ajouter des savoirs locaux à l'écosystème de savoirs : un moment postcolonial au sein de la Banque du savoir 340

2. Les premiers pas du projet : des nouvelles politiques industrielles à une épistémologie du positionnement ? 345
2.1. Des débats sur les politiques industrielles à un programme de recherche 345
2.2. Vers une épistémologie du positionnement ? 349
2.3. Le séminaire d'Addis Abeba, éléments introductifs 354

3. De l'économétrie au savoir local sur les processus économiques 356
3.1. D'un hôtel à Addis Abeba à un champ de café au Mandé 356
3.2. Du quantitatif au qualitatif 360
3.3. De l'économétrie au détail, au spécifique, à la réalité, au processus 362
3.4. Mobiliser l'économie par le savoir local 364

4. Du savoir local comme cadre théorique pour une meilleure science ? 365
4.1. Méthodologie quantitative et cadre théorique 365
4.2. Le savoir local comme théorie causale ? 368

4.3. En quête d'une meilleure science ? ... *370*

5. DES CHERCHEURS LOCAUX À LA MULTIPLICATION DES ALLIANCES HYBRIDES ... 374

5.1. Le caractère problématique du positionnement des chercheurs locaux ... *374*
5.2. Des chercheurs locaux ou des chercheurs qu'on localise ? ... *376*
5.3. Des chercheurs positionnés à la multiplication des alliances hybrides ... *381*

CONCLUSION ... 386

CONCLUSION GÉNÉRALE ... 389

BIBLIOGRAPHIE ... 401

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Acronymes

AFD : Agence française de développement
AFM : Association française contre les myopathies
ANT : Théorie de l'acteur-réseau
APAD : Association pour l'anthropologie du changement social et du développement
DEC : *Development economics vice presidency*
FMI : Fonds monétaire international
GDN : *Global Development Network*
GIEC : Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat
IBRD : Banque internationale pour la reconstruction et le développement
IDA : Association internationale de développement
IFC : Société financière internationale
IRD : Institut de recherche pour le développement
OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques
OID : Organisation internationale de développement
OMC : Organisation mondiale du commerce
ONG : Organisation non gouvernementale
PAIMAC : Projet agro-industriel mandingue pour la compétitivité
PEEJEM : Projet pour l'employabilité et l'emploi des jeunes au Mandé
PTBA : Plan de travail et budget annuel
SAL : *Structural adjustment loan*
SECAL : *Sector adjustment loan*
SOCA : Solidarité Canada (ONG)
STS : Sciences, technologies, sociétés
SUNFED : *Special United Nations fund for economic development*
TIC : Technologies de l'information et de la communication
UCP : Unité de coordination du projet
UE : Union européenne
WBI : *World Bank Institute*

Liste des figures

Figure 1. Extrait du carnet de mission de l'assistance technique *164*
Figure 2. Extrait d'une illustration commentée du rapport *175*
Figure 3. Un groupe de parties prenantes au travail lors du séminaire de dissémination de l'assistance technique *192*
Figure 4. Fiche de préparation à l'atelier pour le groupe 'formation' *193*
Figure 5. Modèle standard du business model canvas distribué lors de la formation des formateurs du PEEJEM *206*
Figure 6. Extrait du dernier slide du cours de préparation à l'atelier 'Lean canvas' *228*
Figure 7. Un binôme au travail sur son business model canvas *236*
Figure 8. Extrait du papier provisoire de l'équipe du Mandé *359*

Introduction générale : comment saisir l'action de la Banque mondiale par son expertise ?

1. Formulation de la question de recherche

> *« Developing countries are the World Bank's clients – not the objects of old 'structural adjustment' policies. This notion may seem obvious, but it represents an important shift in mindset. The bank should be a seeker of solutions, not a purveyor of prescriptions. If the best textbook solution does not fit the client's political economic context, the bank has not helped solve the problem. At the same time, the bank's experts need to be able to share knowledge about how other countries are solving similar problems. As one senior Indian official told me, 'I don't need another expert on India. I've got more than a billion of them. I need world-class experts on pension systems, public-private infrastructure ventures, and educational attainment.' Finance alone is rarely the answer. »*[1]

Ainsi s'exprimait, en 2012, c'est-à-dire dans la dernière année de son mandat de cinq ans en tant que président de la Banque mondiale, Robert Zoellick. L'identité de l'institution internationale qu'il dirige, nous explique-t-il, ne se résume plus aux financements que l'institution prête ou donne depuis plus de six décennies. Son identité s'incarne désormais également dans les « solutions » que ses « experts » peuvent apporter aux pays « clients » de la Banque[2]. Ses propos font écho au programme de transformation de la Banque mondiale en une « Banque du savoir »[3], énoncé en 1996 par le président d'alors, James Wolfensohn, soutenu dans sa démarche par le chef économiste de l'institution jusqu'en 2000, Joseph Stiglitz. Ce

[1] R.B. ZOELLICK, « Why we still need the World Bank: looking beyond aid », *Foreign affairs*, vol. 91, n° 2, 2012, p. 69. Dans la thèse, les citations en retrait sont présentées dans leur langue d'origine, quand les citations insérées dans les paragraphes sont traduites en français, si besoin, par nos soins.

[2] Nous utiliserons indifféremment les termes de « Banque mondiale » et de « Banque » dans cette thèse, pour reprendre une abréviation largement utilisée par les « *World Bankers* » eux-mêmes. Précisons ici que l'usage veut, lorsqu'on parle juste de « Banque mondiale », que l'on désigne deux institutions, la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (IBRD) et l'Association internationale de développement (IDA), qui sont deux sources différentes de financement pour le développement gérées par le même personnel. Par ailleurs, le « Groupe de la Banque mondiale » désigne un ensemble plus large, comprenant trois institutions supplémentaires. Nous préciserons l'origine et le rôle de certaines de ces institutions dans le premier chapitre.

[3] *Knowledge Bank* en anglais. En parlant de « Banque du savoir », nous reprenons la traduction de la Banque mondiale elle-même. Voir par exemple le document J.D. WOLFENSOHN, « Le développement à visage humain. Discours prononcé devant le Conseil des Gouverneurs, Washington D.C., 1er octobre 1996 », document édité par la Banque mondiale, 1996, p. 14. Tous les documents cités dont l'auteur est la Banque mondiale, ou édités par la Banque mondiale, sont disponibles à l'adresse http://documents.worldbank.org/curated/en/home.

Rapport-Gratuit.com

programme consistait, dans sa formulation initiale, à s'appuyer sur « les relations qu'entretient le Groupe de la Banque avec des gouvernements et des institutions du monde entier et le réservoir unique de connaissances sur le développement qu'il constitue dans les secteurs et les pays les plus divers » pour faire émerger un « nouveau partenariat mondial pour la connaissance »[1].

Wolfensohn expliquera quelques années après le lancement de l'initiative que cette quête d'une Banque du savoir a divisé l'institution en « deux parties » : « la Banque qui est une banque de l'argent et la Banque qui est une banque du savoir »[2]. Les présidents Wolfensohn et Zoellick insistent en effet tous les deux sur l'idée que la Banque du savoir n'est pas qu'un appui à la banque financière, appui qui aiderait par exemple l'institution à décider de la distribution géographique et sectorielle de ses financements pour les pays en développement. Pour Wolfensohn, la diffusion du savoir sous certaines formes est déjà une manière d'aider les pays à se développer :

> *« What we as a development community* can *do is help countries – by providing financing, yes, but even more important, by providing knowledge and sharing the lessons learned about the challenges and how to address them. »*[3]

Avec Zoellick, cette identité de Banque qui agit en produisant et partageant du savoir prend même le pas sur la banque de l'argent :

> *« The value the World Bank Group brings to our clients, and to the world, is grounded in developing and sharing knowledge. Our financial resources are significant – but they are finite. »*[4]

Ce que les deux présidents soulignent avec cette séparation, c'est donc que la Banque du savoir porte elle-même une manière particulière d'agir, d'aider au développement. Mais en quoi consiste cette manière d'agir ? Une première piste est suggérée par la citation introductive de Zoellick, qui mentionne des « experts » devant proposer des « solutions » aux « problèmes » rencontrés, par un « officiel indien » sur son exemple. Les savoirs dont il est question dans cette citation doivent être produits puis agencés dans l'optique d'aider les décideurs des pays en développement à orienter leurs politiques publiques : l'action par les savoirs de la Banque mondiale consiste ici en une expertise de conseil aux politiques publiques. Dans un document

[1] *Ibid.*
[2] J.D. WOLFENSOHN, *Voice for the world's poor: selected speeches and writings of World Bank president James D. Wolfensohn, 1995-2005*, Washington D.C., édité par la Banque mondiale, 2005, p. 394.
[3] *Ibid.*, p. 78, souligné par Wolfensohn.
[4] BANQUE MONDIALE, « The state of World Bank knowledge services. Knowledge for development 2011 », 2011, p. v.

de 2010 présentant la stratégie relative aux savoirs de la Banque mondiale, cette expertise est identifiée comme l'un des rôles relatifs aux savoirs parmi les plus demandés par les pays clients à la Banque. En voici les différents formats :

> *« * Dialogue on policy and institutional issues, based on informed experiences and best practices from across the world, led by seasoned professionals;*
>
> ** Just-in-time advice on major policy reforms and their implementation (the 'how to' of reform), with the ability to customize solutions to meet local needs […];*
>
> ** Relevant sector, economic or institutional analysis, as well as up-to-date cross-country data and policy briefings on global issues to inform their own policy debates. »*[1]

Toutefois, les discours, réflexions et débats autour de la Banque du savoir produits depuis les années 1990 montrent que cette expertise et les savoirs de l'institution née à Bretton Woods en 1944 n'ont rien d'évident ni de stabilisé. Premièrement, plusieurs réflexions concernent la nature des savoirs que la Banque doit apporter aux décideurs des pays en développement. Par exemple, dans la citation introductive, Zoellick prend le temps de préciser certaines des caractéristiques, selon lui décisives, pour la pertinence de cette expertise. D'une part, cette expertise ne doit pas considérer les pays en développement comme les « objets » de ses interventions ; au contraire, comme Zoellick l'illustre, elle doit écouter les officiels des pays clients, pour connaître leurs besoins et proposer l'expertise idoine. D'autre part, cette expertise doit travailler sur son contenu pour ne plus se contenter de « prescriptions » homogènes et indifférentes aux contextes des pays où elle opère ; elle doit en outre apprendre à éviter les redondances avec l'expertise déjà existante dans les pays clients, afin d'offrir une expertise que ces pays ne possèdent pas. La citation de Zoellick souligne ainsi un autre aspect de la Banque du savoir : si celle-ci se préoccupe de son expertise, ce n'est pas simplement pour affirmer qu'elle constitue une facette importante de son identité, mais aussi parce que cette expertise la préoccupe, car elle n'est ni complètement satisfaisante en son état actuel, ni parfaitement adaptée pour répondre aux nouveaux défis que rencontre la Banque.

Deuxièmement, en parallèle des transformations d'une expertise destinée à aider les pays en développement à orienter leurs politiques publiques, les réflexions autour de la Banque du savoir ont été l'occasion d'identifier de nouveaux types de savoirs, qui ne sont pas formatés et agencés pour être directement livrables aux décideurs. De tels savoirs suggèrent que l'expertise de la Banque mondiale ne se réduit pas à du conseil sur les politiques publiques. Plusieurs publications de l'institution sur ses « savoirs » parlent par exemple des « savoirs tacites » et

[1] BANQUE MONDIALE, « Transforming the Bank's knowledge agenda: a framework for action », 2010, p. 4.

« embarqués dans les opérations »[1] de son personnel. Elle les oppose aux savoirs formels qui participent de son expertise de conseil aux politiques publiques :

> *« While formal knowledge products attract a growing share of resources, it is tacit knowledge – operational skills, practices, networks, emerging insights, and, ultimately, reputation – that embodies 60-70% of the Bank's intellectual capital. Yet, this embedded operational knowledge faces significant barriers to being more widely used by operational teams and clients. For example, the absence of a formal handover process to ensure systematic knowledge capture and transfer routinely leads to valuable insights being lost, impacting operational effectiveness. »*[2]

Elle regrette que de tels savoirs doivent faire face à des obstacles qui empêchent ces savoirs d'être utilisés plus largement, comme cette citation d'une publication de 2011 le confirme :

> *« Much of the Bank's tacit knowledge remains untapped, under-managed, and insufficiently recognized. »*[3]

Par là, la Banque mondiale s'interroge non seulement sur la nature de ses savoirs, mais également sur celle de son expertise, si l'on ne réduit pas l'acception du terme à la seule fourniture de savoirs formels pour informer les décideurs, mais qu'on l'entend au sens plus large de production et de mobilisation de savoirs spécialisés orientés vers l'action. En effet, ces savoirs tacites, embarqués dans les opérations, ou même parfois « expérientiels », peuvent et doivent être agencés de manière à circuler largement, afin de participer d'une manière originale à l'action pour le développement. Une box de la stratégie relative aux savoirs de 2010 suggère qu'ils sont liés aux projets qu'elle finance, et qu'ils peuvent aider à créer de la valeur économique :

> *«* Knowledge from experience. *This is usually unrecorded and often referred to as tacit knowledge. These lessons from project experience are absorbed and retained by Task Teams and others working on projects. Although highly valuable, this knowledge is not easily accessible without a supportive collaborative culture and strong peer recognition. Managers and technical leaders play a crucial role in identifying where, when, and how embedded knowledge can create business value and in lending their support to these efforts. »*[4]

[1] Par exemple, *ibid.*, p. vi. Les projets qu'elle finance sont un exemple de ce que la Banque appelle « opération ».
[2] *Ibid.*, p. 18.
[3] *Ibid.*, p. 3.
[4] *Ibid.*, p. 29, souligné dans la publication.

Ce même document stratégique suggère ensuite que d'autres rôles pour la Banque mondiale liés aux savoirs, réclamés par les pays bénéficiaires, sont identifiables. On comprend qu'ils bénéficieraient d'une meilleure prise en compte de ces savoirs non formels :

> *« * Connections to policy reformers, practitioners, and researchers with in-depth familiarity on the topic;*
>
> ** Operational advice by teams with continuous field presence on the implementation of agreed programs »*[1].

Zoellick précise à son tour qu'avec les savoirs entendus au sens large, il s'agit de créer des « connexions » qui participeront directement et à leur façon au développement :

> *« the more widely we share knowledge, the more connections we make, and the more change happens in unforeseen ways. »*
>
> *« When strands of knowledge are connected, the possibilities for increased prosperity and improvements in human welfare multiply. The more people know, the more they can expect, and the more they can do. »*[2]

Autrement dit, cette manière originale d'agir pour le développement, qui repose notamment sur les savoirs tacites ou embarqués dans les opérations de son personnel, ne se réduit pas à livrer des savoirs formels pour aider les décideurs des pays en développement à orienter leurs politiques publiques. Cette forme d'action implique de faire circuler des savoirs non formels et difficilement appréhendables, qui ont vocation à être produits et à circuler pour connecter des entités de nature multiple, et pour donner des prises sur la mise en œuvre des opérations de développement. Ainsi, ces savoirs tacites ou embarqués s'agencent pour donner consistance à une expertise qui semble compléter, enrichir ou encore prolonger la forme d'expertise de la Banque mondiale identifiée ci-dessus comme du conseil aux politiques publiques.

En premier bilan, la Banque mondiale, quand elle s'auto-décrit comme Banque du savoir, pointe vers et se préoccupe de deux éléments. D'une part, d'une expertise de conseil aux politiques publiques, qui doit être transformée pour proposer des savoirs plus contextualisés et moins prescriptifs. D'autre part, d'une expertise au sens où il s'agit bien de produire et mobiliser des savoirs spécialisés pour l'action, selon la définition générique du terme que nous avons proposée, mais sous un format que la Banque a plus de peine à appréhender et à valoriser à sa juste valeur. On sait simplement que cette expertise est constituée de « savoirs tacites » ou

[1] *Ibid.*, p. 4.

[2] BANQUE MONDIALE, « The state of World Bank knowledge services. Knowledge for development 2011 », *op. cit.*, p. v.

« embarqués » au cœur de la mise en œuvre opérationnelle du développement, mais ces indices restent trop minces pour saisir sa nature précise et la manière dont elle s'articule avec la première forme d'expertise.

Enfin, un troisième élément des réflexions de la Banque mondiale autour de ses savoirs est à noter. Wolfensohn explique par exemple en 2003 que la réflexion engagée autour de la Banque du savoir leur a permis de :

> *« conceive of our own approaches, not as financial approaches, but as approaches based on the people with whom we were working. It allowed us to change our perception of poor people from being the object of the problem or the object of charity to becoming the engine of the solution. Because if you do not have a community base to work with, if you don't build on the knowledge of the people, there is no way of getting an inclusive approach to development. »*[1]

Autrement dit, Wolfensohn propose de passer d'une Banque qui sait à une Banque qui s'appuie sur le « savoir des gens », devenus les « moteurs de la solution ». Ce changement, indique Wolfensohn, représente « un changement majeur dans la nature »[2] de l'organisation. On croirait presque entendre un discours postcolonial attentif à rendre leur parole à des populations trop souvent réduites au silence par l'expertise occidentale ! Son chef économiste, Joseph Stiglitz, s'il n'a pas eu la même longévité que Wolfensohn au sein de l'organisation, puisqu'il est poussé à la démission en 1999 pour ses prises de position trop radicales notamment au goût du Trésor américain[3], va plus loin encore que son président. Il explique ainsi que « la mentalité coloniale a évolué. Alors que personne ne parle aujourd'hui, comme Kipling, du Fardeau de l'Homme Blanc – j'ai trop souvent senti un paternalisme qui en est un cousin proche »[4]. Stiglitz insiste largement sur les relations asymétriques entre pays du Nord et pays du Sud, et rappelle qu'« imposer un modèle sans un processus d'apprentissage auto-dirigé » revient à « promouvoir un état de passivité, de dépendance, et de tutelle »[5].

L'idée n'est pas d'affirmer que la Banque mondiale serait devenue une institution postcoloniale : après tout, la transformation des pays en développement d'« objets » en « clients » chez Zoellick ne manque pas d'interroger sur le type de relations que la Banque

[1] J.D. WOLFENSOHN, *Voice for the world's poor*, *op. cit.*, pp. 394-397.
[2] *Ibid.*, p. 397.
[3] R.H. WADE, « US hegemony and the World Bank: the fight over people and ideas », *Review of international political economy*, vol. 9, n° 2, 2002, pp. 215-243. Sa démission en tant que chef économiste sera effective en janvier 2000, mais il restera encore conseiller spécial de Wolfensohn pour quelques mois.
[4] J. STIGLITZ, « Scan globally, reinvent locally: knowledge infrastructure and the localisation of knowledge », dans D. STONE (éd.), *Banking on knowledge. The genesis of the Global Development Network.*, Londres, Routledge, 2000, pp. 25-26.
[5] *Ibid.*, p. 39.

mondiale souhaite déployer. À ce stade, il s'agit plutôt de reconnaître, avec l'institution de Bretton Woods, le caractère politique de ses savoirs et des actions que ces savoirs et son expertise mettent en branle, quelle que soit leur nature ; il s'agit de reconnaître que la construction et la mobilisation des savoirs sont des processus porteurs et producteurs de politique.

Les questions auxquelles la thèse voudrait apporter des réponses partent de ces réflexions et préoccupations, et sont les suivantes : que cela ferait-il à notre compréhension de la Banque mondiale que de la saisir comme une institution qui agit par son expertise, plutôt que comme une banque de financement ? quelle est la nature de cette expertise et de la politique qu'elle emporte avec elle ?

Cette introduction générale va montrer que la seconde forme d'expertise que l'on a identifiée ci-dessus, cette expertise issue de la mise en circulation de savoirs tacites ou embarqués dans les opérations, peut servir de point de départ pour développer une approche analytique spécifique de l'expertise. Nous l'appellerons *expertise comme opération*. En s'équipant du regard analytique de l'expertise comme opération, l'objectif de la thèse est de qualifier une manière d'agir originale de la Banque mondiale, et d'y identifier une politique spécifique. En l'occurrence, le regard offert par l'expertise comme opération nous permettra d'identifier une Banque mondiale qui agit, via ses experts (chefs de projet, consultants), en produisant ou mobilisant des savoirs, de manière à transformer les identités et les problèmes des acteurs et récipiendaires de l'aide au développement.

La Banque mondiale n'agit pas que par ses financements. Elle fait plus que produire ou faire circuler des savoirs destinés à justifier ses financements. Elle fait plus que produire ou faire circuler des savoirs destinés à conseiller et alimenter en options les décideurs des pays en développement. Elle déploie une forme d'action internationale particulière, grâce à son expertise et ses savoirs, en transformant les identités et les problèmes des acteurs de l'aide au développement. Elle agit, autrement dit, par des opérations sur des identités et des problèmes. Elle fait ainsi politique, une politique qui ne se réduit pas à de grandes idéologies politiques (comme le néolibéralisme), ou à évoluer dans les enjeux politiques locaux des projets de développement, mais qui prend forme au cours même du travail des experts : c'est le travail de ses experts qui donne aux identités et aux problèmes qui émergent leur teneur propre.

Ces éléments que la thèse a vocation à préciser et démontrer n'ont pas été identifiés, ou à tout le moins mis au centre de la littérature sur l'aide au développement. La littérature que la thèse entend discuter se situe essentiellement dans le champ de l'anthropologie du développement, tout en y adjoignant des travaux produits en sociologie et en science politique. Cette littérature a déjà considérablement travaillé les questions de la politique de l'aide au développement, de

la mise en œuvre concrète des projets, ou encore du fonctionnement des agences d'aide. Différents ensembles de travaux, très hétérogènes, ont ainsi insisté sur la grande politique néolibérale ou économiciste à l'œuvre dans les documents de projets des agences d'aide, sur la dépolitisation à l'œuvre dans ces mêmes documents de projets, ou encore sur la capacité des experts à réagencer la réalité en évoluant dans les enjeux locaux des projets de développement. Leur présentation dans la prochaine partie (partie 2) de cette introduction générale sera donc essentielle, autant pour relever leurs apports sur ces questions que pour situer notre propre approche analytique. L'originalité de notre approche consistera à nous concentrer sur les déplacements spécifiques que les experts des agences d'aide produisent, par des opérations d'expertise, au sein des mondes de l'aide.

La partie 3 de cette introduction présentera cette approche analytique et empirique. Nous commencerons par expliciter ce que nous entendons par expertise comme opération, et en quoi cette notion fournit un regard analytique à même d'explorer une forme originale d'action internationale par les savoirs, ainsi qu'une politique d'une nature spécifique. Nous présenterons des travaux en Sciences, technologies, sociétés (STS), ainsi qu'en sociologie de l'expertise, qui se sont intéressés aux experts au travail et à l'expertise en train de se faire. Grâce à ces travaux, nous ferons de la question de l'expertise le point d'entrée et le cœur de notre approche. Empiriquement, la thèse va prendre pour terrains principaux plusieurs interventions économiques et marchandes de la Banque mondiale situées notamment en Afrique de l'Ouest, comme une assistance technique à la compétitivité du secteur de la construction dans un pays du Sahel, un programme de soutien à l'entrepreneuriat dans la région, ou encore un projet finançant des recherches en compétitivité industrielle. Ces interventions seront abordées essentiellement à l'aide d'enquêtes ethnographiques et d'entretiens. Nous justifierons toujours dans la partie 3 ce choix de nous focaliser sur des interventions économiques de la Banque mondiale pour analyser l'expertise comme opération de la Banque du savoir, et nous y préciserons nos stratégies d'entrée sur le terrain. Nous présenterons finalement, dans la partie 4, le plan de la thèse et ses arguments chapitre par chapitre.

2. La politique, les savoirs, l'expertise et l'action dans la littérature sur l'aide au développement

L'objectif de cette partie est de discuter la littérature sur l'aide au développement, et plus particulièrement celle qui porte sur le rôle des agences d'aide au développement. L'anthropologie du développement, qui a fourni de nombreux et riches travaux sur ces

questions, est au cœur de cette discussion ; elle sera néanmoins régulièrement complétée par des travaux en sociologie et science politique. Cette partie identifie deux courants empiriquement et analytiquement distincts, qui ont chacun mis en évidence différentes articulations entre politique, savoirs, expertise et action dans le monde de l'aide au développement. Le premier (partie 2.1) analyse une expertise de Banque mondiale et des agences d'aide qui dit, à partir de certaines idéologies politiques données, les interventions de développement à mettre en œuvre. Cette expertise peut aussi dépolitiser ses interventions ; mais cette tentative échoue généralement, car un phénomène de repolitisation surgit *a posteriori*, souvent à leur insu. Le second (partie 2.2) offre une perspective très différente et empiriquement plus satisfaisante. Il refuse la lecture trop homogénéisante ou critique du courant précédent, pour décrire des experts pris dans des enjeux micro-politiques locaux et les règles organisationnelles de l'aide. Ces experts participent à des jeux d'acteurs locaux, à des négociations, ou encore à l'élaboration de consensus au cœur des interventions d'aide au développement. Ils apprennent également à faire avec certaines contraintes de l'aide, comme la nécessité de produire rapidement des projets et de décaisser rapidement les financements.

Dans les deux cas, il faut noter que cette littérature aborde l'expertise des agences d'aide au développement non pas en tant que telle, mais par le biais de la politique de développement qu'elles proposent ou de l'aide qu'elles apportent au travers de leurs interventions. Ses problèmes principaux sont tournés vers l'analyse de la politique sous-jacente aux rapports des agences, ou aux pratiques et effets des interventions de développement. Le détour (parfois conséquent) par l'expertise et les experts permet parfois de mieux saisir ces problèmes, mais sans être le point de départ des théorisations de cette littérature. Puisque notre propre approche partira de la question de l'expertise, notre lecture de ces travaux donne toutefois une place importante à ce que cette littérature dit de cette question.

2.1. Des savoirs entre idéologie politique, dépolitisation, repolitisation et maintien de l'homogénéité politique

Le premier courant de la littérature se caractérise par son attention fine à ce qui constitue et favorise l'homogénéité au sein et entre les agences d'aide au développement. Ce courant propose également différentes définitions de la politique, et différentes articulations entre ces formes de politique et les agences d'aide. Toutes ces définitions ont en commun de renvoyer à des formes globales de politique, c'est-à-dire à des formes qui dépassent les seules agences d'aide ou les terrains explorés par les auteurs (un exemple étant le néolibéralisme). Un certain nombre de travaux de ce courant s'est focalisé sur les documents (textes officiels, discours, publications, documents de projets) des agences d'aide, et parfois plus largement des

organisations internationales. Parmi eux, des anthropologues ont proposé des démarches ethnographiques complémentaires, destinées à étudier les effets des interventions de développement sur les sociétés ciblées. Plus rares, des auteurs ont aussi enquêté au cœur des agences d'aide, pour décrire les mécanismes qui maintiennent l'homogénéité de ces agences.

2.1.1. Le développement comme idéologie – économiciste et néolibérale

Une première approche de ce premier courant, mobilisant diverses disciplines des sciences sociales, s'est employée à décrypter à partir des documents de la Banque mondiale, et plus globalement des agences d'aide au développement, les postulats implicites et les méta-idéologies des politiques de développement proposées. Les documents analysés sont généralement les documents officiels (discours des dirigeants, publications officielles, statuts institutionnels) de ces agences. Une partie de cette littérature s'est d'abord attachée à déconstruire le terme même de « développement ». Ainsi, Arturo Escobar[1] soutient que le discours développementaliste fonctionne comme un appareil de production de savoir et d'exercice du pouvoir sur les pays du Tiers Monde, qui réduit au silence les supposés bénéficiaires de ce développement, perpétue la domination du Nord sur le Sud, et favorise l'expansion du capitalisme. Gilbert Rist[2], dans son livre au titre évocateur, *Le développement : histoire d'une croyance occidentale*, propose une généalogie du concept, qui lui permet de dévoiler la vision du monde occidentale sous-jacente, et de nier le caractère universel de ce développement.

Sur la Banque mondiale plus spécifiquement, Franco Moretti et Dominique Pestre ont pour leur part analysé l'évolution sémantique et grammaticale du « *Bankspeak* », le langage de la Banque mondiale[3] : ils ont notamment montré que les rapports de la Banque sont de plus en plus auto-référents, se détachent du langage ordinaire en utilisant des termes abstraits, et sont remplis de « promesses » plutôt que de « faits ». Ils ont de surcroît souligné que le monde de l'organisation internationale, tel que ses rapports le laissent voir, est fait d'une succession de *noms* désignant des éléments du monde mais reliés uniquement par la conjonction « et », c'est-à-dire simplement accumulés de façon disparate, sans autres liens logiques. Des auteurs se sont aussi interrogés sur la gouvernance de l'institution, et notamment sur le fait que les États-Unis possèdent, grâce aux règles statutaires sur l'actionnariat et les droits de vote, un droit de veto sur toutes les décisions clefs prises par les administrateurs de la Banque. Ils ont par là suggéré

[1] A. ESCOBAR, *Encountering development: the making and unmaking of the Third World*, Princeton, Princeton University Press, 1995.
[2] G. RIST, *Le développement : histoire d'une croyance occidentale*, Paris, Presses de Sciences Po, 2012.
[3] F. MORETTI et D. PESTRE, « Bankspeak. The language of World Bank reports », *New left review*, n° 92, 2015, pp. 75-99.

que le développement proposé par la Banque mondiale était en fait largement inspiré des politiques états-uniennes[1].

Surtout, l'institution de Bretton Woods est généralement affublée de deux caractéristiques qui reviennent constamment de manière entremêlée : la Banque serait une institution économiciste car elle s'appuierait quasi exclusivement sur les savoirs de la « science économique », dont elle aurait une lecture « néolibérale »[2]. C'est une histoire de l'infusion des idées économiques néolibérales dans le développement de la Banque mondiale, du Fonds monétaire international (FMI) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), que propose ainsi le géographe Richard Peet, dans son livre très critique *Huholy trinity*[3]. Le géographe et politiste Francis Owusu s'intéresse quant à lui à l'histoire croisée qui a mené les dirigeants africains à converger, dans les années 1980 et 1990, vers le néolibéralisme de la Banque mondiale, entre pragmatisme de ces dirigeants africains et transformation du contexte politico-économique global[4].

Béatrice Hibou, de son côté, a proposé une « économie politique du discours de la Banque mondiale » des années 1980 et du début des années 1990[5]. Elle y montre que l'institution a construit un discours puisant largement dans le corpus de la science économique, mais qui est en fait largement faussé car basé sur des hypothèses *a priori* et fortement normatives : ces normes étant le libre-échangisme, l'État minimum ou encore l'absence de considérations politiques et sociales. Si elle mobilise surtout les expressions de « norme libérale » et de « libéralisation » dans cet article, elle décrira plus tard les institutions de Bretton Woods comme d'« énormes machines bureaucratiques » aux manettes pour planifier les « réformes néolibérales »[6]. Enfin, le « consensus de Washington », du nom de l'ensemble de mesures prônées par le FMI et la Banque qui ont donné leur cadre théorique aux programmes d'ajustement structurel des années 1980-1990[7], s'est construit selon certains auteurs dans une

[1] D. MILLET et E. TOUSSAINT, *60 Questions, 60 Réponses sur la dette, le FMI et la Banque mondiale*, Liège, CADTM et Paris, Syllepse, 2008.

[2] Contrairement au terme « néolibéral », le terme « économiciste » est notre expression, qu'on utilise pour qualifier l'idée partagée par de nombreux travaux d'un appui systématique et exclusif sur la science économique.

[3] R. PEET, *Unholy trinity: the IMF, World Bank and WTO*, Londres et New York, Zed Books, 2009.

[4] F. OWUSU, « Pragmatism and the gradual shift from dependency to neoliberalism: the World Bank, African leaders and development policy in Africa », *World development*, vol. 31, n° 10, 2003, pp. 1655-1672.

[5] B. HIBOU, « Économie politique du discours de la Banque mondiale en Afrique sub-saharienne Du catéchisme économique au fait (et méfait) missionnaire », *Études du CERI (Sciences Po)*, Paris, 1998.

[6] B. HIBOU, *La bureaucratisation du monde à l'ère néolibérale*, Paris, La Découverte, 2012, chapitre 2.

[7] Les programmes d'ajustement structurel désignent la mise en œuvre des réformes économiques proposées par le FMI et la Banque mondiale aux pays confrontés à des crises économiques importantes (notamment endettement massif) dans les années 1980 et 1990. S'appuyant sur le cadre théorique du « consensus de Washington », ces programmes peuvent être résumés en trois points : libéralisation, privatisation, stabilisation budgétaire. Sur les programmes d'ajustement structurel et leurs conséquences, on pourra se référer à UNICEF *et al.*, *L'ajustement à visage humain : protéger les groupes vulnérables et favoriser la croissance*, Paris, Économica, 1987 ; P. HUGON,

interaction asymétrique entre l'espace social de la science économique et l'espace social des praticiens du FMI et de la Banque, participant ainsi à l'hégémonie du néolibéralisme[1].

Si l'époque des programmes d'ajustement structurel représente pour beaucoup l'acmé des politiques économiques néolibérales, des auteurs se sont intéressés de plus près au type de développement proposé par la Banque mondiale depuis la fin des années 1990. Si le lancement de nouvelles stratégies de réduction de la pauvreté dans les années 1990, ou le recours de la Banque à des théories économiques en marge de la vulgate économique standard (comme l'économie du développement humain d'Amartya Sen, ou l'économie institutionnelle de Douglass North), ont représenté une rupture majeure pour certains auteurs, ils n'en concluent pas moins que cela « s'est toujours fait implicitement au nom d'un objectif unique : l'efficacité du dieu-marché. Les institutions doivent être remodelées, voire construites de toutes pièces pour servir ce dernier […], les populations marginales doivent s'y intégrer pleinement, grâce à l'amélioration des opportunités pour les plus pauvres »[2]. Dans la même veine, d'autres auteurs affirment que les concepts de « bonne gouvernance » et de « *market friendly intervention* », malgré leur mise en avant dans les années 1990 comme réponses aux critiques, continuent à s'appuyer sur un paradigme néolibéral : il ne s'agit que d'un « néolibéralisme révisé »[3]. D'autres montrent encore que les questions d'égalité des genres, progressivement mises en avant par l'institution depuis les années 2000, construisent un développement qui n'est rien d'autre qu'un « néolibéralisme à visage féministe »[4].

Enfin, un sous-ensemble de travaux s'est focalisé sur les notions de « Banque du savoir » et de « savoir », mises en avant à la fin des années 1990 par Wolfensohn et Stiglitz. En analysant les nombreux rapports produits par la suite sur la question des savoirs, ces auteurs ont commenté et critiqué le concept vernaculaire de « savoir » employé par l'institution, qu'ils considèrent comme très plat, comme incapable de saisir le caractère situé et contextuel des

« Incidences sociales des politiques d'ajustement », *Revue Tiers Monde*, vol. 30, n° 117, 1989, pp. 59-84 ; W. BELLO, S. CUNNINGHAM et B. RAU, *Dark victory: the United States, structural adjustment, and global poverty*, Penang, The Third World Network, 1994 ; B. SADASIVAM, « The impact of structural adjustment on women: a governance and human rights agenda », *Human rights quarterly*, vol. 19, 1997, p. 630. On pourra aussi visionner avec intérêt le film d'Abderrahmane Sissako, *Bamako*, Les Films du Losange, 2006. Le film met en scène, de manière à la fois réaliste et poétique, le procès fictif de la société civile africaine contre la Banque mondiale et le FMI, organisé dans la cour d'une habitation de Bamako.

[1] Y. DEZALAY et B. GARTH, « Le 'Washington consensus' : contribution à une sociologie de l'hégémonie du néolibéralisme », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 121, n° 1, 1998, pp. 3-22.

[2] J.-P. CLING, M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD, « La Banque mondiale, entre transformations et résilience », *Critique internationale*, vol. 53, n° 4, 2011, pp. 43-65.

[3] R. KIELY, « Neoliberalism revised? A critical account of World Bank conceptions of good governance and market friendly intervention », *International journal of health services*, vol. 28, n° 4, 1998, pp. 683-702.

[4] E. PRÜGL, « Neoliberalism with a feminist face: crafting a new hegemony at the World Bank », *Feminist economics*, vol. 23, n° 1, 2017, pp. 30-53.

savoirs, et comme dépourvu d'une réflexion politique de type savoir/pouvoir[1]. En outre, ici aussi, ces savoirs seraient orientés vers le marché[2] ou encore participeraient surtout de la légitimation de la science économique nord-américaine[3]. Dans ces travaux, la « Banque du savoir » reste donc liée à la science économique et au néolibéralisme.

2.1.2. Dépolitisation, technicisation, gouvernementalité

Dépassant le dévoilement des idéologies politiques qui sous-tendent les discours officiels des agences d'aide au développement et de la Banque mondiale, une autre approche du premier courant de la littérature s'est attachée à extirper, de leurs documents de projets, les modalités de construction de ces interventions. Cette approche, située majoritairement dans le champ de l'anthropologie du développement, développe notamment une critique de la dépolitisation de l'aide, que James Ferguson a inaugurée en parlant de « machine antipolitique »[4]. À partir d'une analyse des documents relatifs à un projet financé par la Banque mondiale et la coopération canadienne au Lesotho, l'anthropologue montre comment la pauvreté et le changement social sont construits par la machine-développement comme des objets qui ne nécessitent qu'une intervention technique présumée neutre, comme par exemple la construction d'une route. Ce qui renvoie aux causes profondes de la pauvreté, à l'instar des inégalités structurelles ou des relations socio-économiques (les liens avec l'Afrique du Sud par exemple), est en revanche éliminé de l'analyse. Il y a, dit Ferguson, « dépolitisation ».

La politique est définie par Ferguson comme ce qui renvoie à ce qu'il identifie comme les causes profondes de la pauvreté, par exemple les inégalités structurelles ; mais d'autres acceptions de la « politique » éliminée sont identifiables dans la littérature. Par exemple, la Banque mondiale, qui a repris la notion de « capital social » à Robert Putnam pour justifier certaines réformes et interventions, masque par ce choix les relations de classe, selon un auteur comme Harriss : c'est une politique en un sens marxiste qui est ici éliminée[5]. Chez Cartier-Bresson, il peut s'agir aussi des rapports économiques de pouvoir entre élites et populations au sein des pays[6]. Chez Tania Li, la politique est ce qui permet le débat, la protestation, et la

[1] L. MEHTA, « From darkness to light? Critical reflections on the World Development Report 1998/99 », *The journal of development studies*, vol. 36, n° 1, 1999, pp. 151-161.
[2] L. NARAYANASWAMY, « Problematizing 'knowledge-for-development' », *Development and change*, vol. 44, n° 5, 2013, p. 1068.
[3] G. STANDING, « Brave new words? A critique of Stiglitz's World Bank rethink », *Development and change*, vol. 31, n° 4, 2000, pp. 737-763.
[4] J. FERGUSON, *The anti-politics machine: development, depoliticization, and bureaucratic power in Lesotho*, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1994.
[5] J. HARRISS, *Depoliticizing development: the World Bank and social capital*, Londres, Anthem Press, 2002.
[6] J. CARTIER-BRESSON, « La Banque mondiale, la corruption et la gouvernance », *Revue Tiers Monde*, vol. 41, n° 161, 2000, pp. 165-192.

critique ; leur absence totale de mention dans les documents de projet prouve que les agences dépolitisent. Elles refusent ce faisant des débats contradictoires qui risqueraient de contredire leur vision du développement et les options normatives des projets qu'elles financent[1].

Un second sens du terme « dépolitisation » peut aussi être trouvé : les organisations internationales peuvent chercher à masquer le caractère politique de leurs approches. Le Programme des Nations Unies pour l'environnement et le Programme des Nations Unies pour le développement peuvent par exemple chercher à faire passer ici ou là un « message politique » concernant la gestion des menaces sécuritaires, par exemple en gonflant artificiellement les chiffres pour alerter sur la question, ou encore en proposant des approches équivalentes pour gérer les situations post-conflit et les situations post-catastrophe naturelle (ce qui implique de ne pas considérer les questions de gouvernance ou de décentralisation). Mais ces agences onusiennes le font en s'appuyant sur des fiches d'informations et des formations construites de manière à ne pas faire apparaître ces choix politiques[2]. Ailleurs, la *Foods and Agriculture Organization* présente un visage de « courtier honnête et indépendant » sur des sujets comme la faim, la propriété intellectuelle, la bio-sécurité, ou encore le libre-échange ; mais pour l'anthropologue Birgit Müller, ce visage masque le rôle normatif de l'institution, et notamment son rôle de gardien des valeurs morales liées au système onusien[3]. La politique que l'on dévoile peut notamment être l'idéologie économiciste et néolibérale décrite ci-dessus : ainsi, l'OMC masquerait, derrière son discours neutre, la politique au cœur de ses ambitions de libéralisation des échanges, en la faisant passer pour naturelle[4].

Dans les deux cas, cette dépolitisation implique un important travail, pour réussir à opérer « à travers des constructions verbales et nominales impersonnelles, l'absence d'auteurs identifiables, une apparente neutralité et une propension à utiliser un champ lexical vague avec des connotations positives »[5]. Les affirmations des rapports doivent être « peaufinées jusqu'à ce qu'elles deviennent acceptables et polies, 'techniques', débarrassées, en somme, de tout élément conflictuel »[6]. Les agences d'aide apprennent à parler la langue de bois ou encore la

[1] T.M. LI, *The will to improve: governmentality, development, and the practice of politics*, Durham et Londres, Duke University Press, 2007.

[2] L. MAERTENS et R. PARIZET, « 'On ne fait pas de politique !' Les pratiques de dépolitisation au PNUD et au PNUE », *Critique internationale*, vol. 76, n° 3, 2017, pp. 41-60, p.48 pour la citation.

[3] B. MÜLLER, « Comment rendre technique un débat politique », *Tsantsa*, vol. 14, 2009, pp. 27-36.

[4] J.-L. SIROUX, « La dépolitisation du discours au sein des rapports annuels de l'Organisation mondiale du commerce », *Mots. Les langages du politique*, n° 88, 2008, pp. 13-23.

[5] *Ibid.*, p. 20 ; voir également G. RIST, « Le prix des mots », dans G. RIST (éd.), *Les mots du pouvoir, sens et non-sens de la rhétorique internationale*, Genève, IUED et Paris, PUF, 2002.

[6] B. MÜLLER, « Comment rendre le monde gouvernable sans le gouverner : les organisations internationales analysées par les anthropologues », *Critique internationale*, vol. 54, n° 1, 2012, p. 15.

« langue de coton », de manière à pouvoir parler de tout et de rien sans trop s'engager[1]. Surtout, comme le dit Ferguson, les analyses qui sont mises en avant par les agences d'aide sont celles qui construisent des problèmes dont les solutions sont celles que l'agence peut fournir :

> *« their problem is to find the right kind of problem; the kind of 'problem' that requires the 'solution' they are there to provide. »*[2]

L'intervention qui s'ensuit est, ou en tout cas se veut, technique. Une autrice comme Tania Li porte quant à elle un regard original sur les efforts des experts pour « rendre techniques », selon ses termes, les problèmes. Elle suggère que l'analyse de la technicisation ne saurait être simplement résumée à la dépolitisation de l'aide[3]. En analysant les documents de projets des agences d'aide et en s'intéressant en particulier aux instruments, dispositifs et techniques qu'ils mentionnent, Li montre ainsi qu'au-delà de la dépolitisation, c'est une rationalité de type gouvernementale, au sens foucaldien du terme, que l'on identifie dans les rapports des interventions des agences d'aide. Elle nous montre en effet que l'objectif des agences d'aide n'est pas de « dominer les autres – il est d'améliorer leur capacité pour l'action, et de la diriger ». Ceci explique qu'ils ne recourent que rarement à la violence directe et préfèrent « opérer à distance. Ils structurent un champ d'actions possibles. Ils modifient les processus. Ils incitent et induisent »[4]. Autrement dit, c'est dans le champ de pouvoir appelé par Michel Foucault « gouvernement »[5] que leur « volonté d'améliorer » s'inscrit.

Cette approche se révèle particulièrement stimulante pour montrer comment, depuis les années 1990, des entités comme la « société », les « communautés », ou même les « conflits », ont pu être rendues techniques au travers d'outils de gouvernement : il ne s'agit pas que de dépolitiser, mais bien de proposer des instruments et des dispositifs à même de gérer à distance ces entités en incitant plutôt qu'en dirigeant. Surtout, Li montre que les modes de gouvernement en jeu sont depuis les années 1990 de plus en plus néolibéraux, non pas au sens d'un ensemble de doctrines et d'idées, mais là encore au sens de Foucault[6] : elle identifie en effet un ensemble

[1] J. CARTIER-BRESSON, B. DESTREMAU et B. LAUTIER, « Les mots du développement : trajectoires et pouvoirs », *Revue Tiers Monde*, vol. 200, n° 4, 2009, pp. 725-734 ; M.-D. PERROT, « Mondialiser le non-sens », *Revue du MAUSS*, vol. 20, n° 2, 2002, pp. 204-221.

[2] J. FERGUSON, *The anti-politics machine*, *op. cit.*, p. 70.

[3] T.M. LI, « Rendering society technical. Government through community and the ethnographic turn at the World Bank in Indonesia », dans D. MOSSE (éd.), *Adventures in Aidland: the anthropology of professionals in international development*, New York, Berghahn Books, 2011, p. 58.

[4] T.M. LI, *The will to improve*, *op. cit.*, p. 5.

[5] M. FOUCAULT, *Sécurité, territoire, population : cours au Collège de France, 1977-1978*, Paris, EHESS, Gallimard, Seuil, 2004.

[6] M. FOUCAULT, *Naissance de la biopolitique : cours au Collège de France (1978-1979)*, Paris, EHESS, Gallimard, Seuil, 2004.

de dispositifs qui consistent pour les experts à se focaliser « sur la mise en place de conditions dans lesquelles les gens sont encouragés à prendre la responsabilité de leur propre amélioration en s'impliquant dans les marchés, apprenant comment se conduire eux-mêmes dans une arène compétitive et faisant les choix appropriés »[1]. Pour reprendre avec Li les travaux de Nikolas Rose, il ne s'agit pas de « libérer » les marchés de leurs structures sociales, mais d'organiser « toutes les caractéristiques de sa politique nationale pour permettre au marché d'exister, et de lui fournir ce dont il a besoin pour fonctionner »[2]. Même si Li oppose les « pratiques de gouvernement » aux « pratiques de politique » du débat et de la résistance, elle identifie à notre avis avec cette gouvernementalité néolibérale, qui infuse les documents des agences d'aide, une autre politique des agences d'aide, qui consiste à rendre technique via des instruments pour gouverner.

2.1.3. Repolitisation et rigueur de l'expertise

De nombreux travaux sur la dépolitisation ou sur la technicisation s'intéressent également au retour du « refoulé politique » au sein des organisations internationales ou de leurs interventions. Ce refoulé peut revenir selon plusieurs modalités[3]. Il peut être synonyme de ce qui est dépolitisé, et le travail du chercheur est alors de le mettre au jour : dans ce cas, c'est le chercheur qui repolitise, et c'est ce que nous avons vu dans la sous-partie précédente. Un certain nombre d'anthropologues a aussi proposé des analyses plus originales de cette repolitisation, en dépassant la seule analyse des documents de projet. En s'appuyant sur son ethnographie de villages récipiendaires[4] d'un projet au Lesotho, Ferguson montre par exemple que les projets de développement peuvent avoir des conséquences non seulement économiques, sociales ou environnementales, mais aussi politiques. Ces conséquences politiques, quoique très fortes, se révèlent pourtant imprévues et contraires aux ambitions affichées des agences d'aide. En effet, Ferguson explique que ce projet a renforcé le pouvoir bureaucratique et militaire d'État dans la région où il a fait ses observations, plutôt qu'il n'a réduit la pauvreté[5] : ces conséquences en termes de pouvoir d'État renvoient encore à une autre définition de la politique. De surcroît,

[1] T.M. LI, « Rendering society technical. Government through community and the ethnographic turn at the World Bank in Indonesia », *art. cit.*, p. 58.
[2] N. ROSE, *Powers of freedom: reframing political thought*, Cambridge et New York, Cambridge University Press, 1999, p. 141.
[3] F. PETITEVILLE, « La politisation résiliente des organisations internationales », *Critique internationale*, vol. 76, n° 3, 2017, pp. 9-19.
[4] Un terme qui permet d'éviter la notion de « bénéficiaires », qui suppose un « bénéfice » ; les récipiendaires, de leur côté, ne font que « recevoir ».
[5] J. FERGUSON, *The anti-politics machine*, *op. cit.*

pour l'anthropologue, ces effets ne sont pas directement liés au projet, mais à la « machine » du développement :

> *« The project of course did not cause the militarization of Thaba-Tseka, any more that it caused the founding of the new district and the creation of a new local administration. In both cases, however, it may be said to have unintentionally played what can only be called an instrumental role. »*[1]

Ainsi, la route construite relie plus fortement la capitale et l'armée aux villages récipiendaires, ce qui a favorisé instrumentalement l'expansion du pouvoir d'État[2]. Ferguson parle d'« effets secondaires ». Chez une autrice comme Tania Murray Li, la repolitisation est moins le constat de l'anthropologue sur les conséquences du projet que le fait des récipiendaires des projets eux-mêmes. Subissant les schémas développementalistes de plein fouet, ceux-ci articulent une critique des projets « à partir de leur expérience de ce que ces projets ont fait »[3]. Cette critique naît du fait qu'ils n'ont guère tiré de bénéfices des projets, mais qu'ils ont au contraire surtout vu leurs cultures être arrachées ou brûlées, et pour certains connu la prison parce qu'ils continuaient à planter dans un parc protégé. Ici, la politique comme conflit, préalablement neutralisée dans les documents de projet, rejaillit.

Ces formes de repolitisation identifiées par les anthropologues sont liées à la question de la rigueur de l'expertise. Des auteurs comme Ferguson et Li pointent du doigt le caractère au mieux partiel et insuffisant des analyses déployées dans les documents de projet, et expliquent ainsi l'incapacité des agences d'aide à prévoir et prévenir ces repolitisations. Li, quand elle étudie un projet en Indonésie soutenu par la Banque asiatique de développement, dont l'un des objectifs est d'accroître la productivité agricole en bordure d'un parc protégé (pour éviter l'exploitation agricole au sein du parc), explique que les analyses justifiant et préparant le projet ont « de multiples lacunes »[4]. Par exemple, le plan ne met pas les gains espérés en termes de productivité en regard des pertes liées à l'arrêt de l'exploitation de café et de cacao au sein du parc ; ou prend comme espérance de gain les valeurs moyennes provinciales, sans tenir compte des caractéristiques propres des terres des villages situés près du parc ; ou encore, malgré une étude soulevant des risques de glissements de terrain ou d'inondation, ne fait pas mention des pertes que ces risques font potentiellement peser sur les nouvelles cultures. Li en conclut :

> *« The proximate effects of the […] project were dismal indeed. The agricultural interventions, although backed with huge technical and financial resources,*

[1] *Ibid.*, pp. 253-254.
[2] *Ibid.*, p. 252.
[3] T.M. Li, *The will to improve*, *op. cit.*, p. 142.
[4] *Ibid.*, p. 128.

> *encountered the structural limitations already apparent in the logic – or rather the illogic – of the project plan. »*[1]

Certes, ceci tient, selon Ferguson et Li, non pas au fait que les experts seraient de mauvais experts (ils sont au contraire tous très diplômés et compétents), mais de la nécessité même pour les agences d'aide de construire des interventions dépolitisées, proposant des solutions techniques à des problèmes auxquels leurs experts savent répondre[2]. Autrement dit, les savoirs des experts ne peuvent être rigoureux, car cette obligation de « rendre technique » les interventions réduit le champ des savoirs acceptables, éliminant de fait la complexité des relations sociales dans les pays receveurs de ces financements : c'est ce qui explique les effets secondaires ou imprévus des projets.

En premier bilan, ce courant nous présente trois grandes formes de politiques, qui ne sont pas toujours exclusives et peuvent être présentes chez un même auteur. Premièrement, une politique qui est proposée par les agences d'aide dans leurs documents et discours. Elle peut être assimilée à de l'idéologie économiciste ou néolibérale, ou à une gouvernementalité néolibérale qui naît de la construction technique des problèmes. L'expertise des agences d'aide est ici avant tout constituée de savoirs économiques justifiant certaines politiques publiques. Ces savoirs transmettent cette politique donnée *a priori*, même si cela peut se faire de manière à faire passer pour neutre cette expertise (second sens de dépolitisation). Deuxièmement, une politique que les agences d'aide tentent d'éliminer, comme les questions d'inégalités structurelles ou la possibilité du conflit, parce qu'elles ne peuvent pas élaborer d'interventions techniques sur de telles thématiques (premier sens de dépolitisation). L'expertise est alors définie par les savoirs qu'elle doit mettre de côté pour que cette élimination de la politique soit efficace. Dans ces deux premières définitions de la politique, la mise en œuvre des interventions n'est pas toujours un objet d'enquête. Quand elle l'est, c'est au prisme de la réception des projets par les récipiendaires. La repolitisation qui suit la mise en œuvre des projets peut alors signifier que cette politique éliminée resurgit, ou également renvoyer à une troisième forme de politique, l'extension du pouvoir d'État. Les savoirs des agences d'aide sont dans ce cas souvent décrits comme mis à mal par le réel, car n'ayant pas été capables, en raison des ornières de la dépolitisation/technicisation, de prévoir les effets des actions mises en branle par les projets.

2.1.4. Expliquer la possibilité du maintien de l'idéologie et de la dépolitisation

En se décalant empiriquement par rapport aux auteurs des trois sous-parties précédentes, plusieurs travaux sont entrés au cœur des agences d'aide, par des entretiens et/ou des enquêtes

[1] *Ibid.*, p. 135.
[2] *Ibid.*, p. 134 explicite ce point.

ethnographiques. Si ces travaux ont abouti aux mêmes conclusions que ceux des auteurs précédents, ils ont cherché à comprendre comment les agences d'aide maintiennent concrètement une certaine idéologie politique ou dépolitisent.

Des auteurs ont montré d'abord comment les règles organisationnelles des agences d'aide déterminent la nature des savoirs produits ou mobilisés, et opèrent ainsi comme véhicules du néolibéralisme ou de l'économicisme. Le sociologue Michael Goldman, dans son livre sur la Banque mondiale, *Imperial Nature*[1], montre que les contraintes temporelles liées à la nécessité de produire des projets, afin d'émettre des prêts financiers, influencent largement le type de savoirs qui sont produits et mobilisés par les agences d'aide. Son exemple d'un projet de barrage hydroélectrique au Laos est édifiant. Ce dernier devant être construit avec des financements de bailleurs dont la Banque mondiale, des « études sociales et environnementales » sont imposées, dont les bailleurs s'enorgueillissent. Pour ce faire, des consultants, que Goldman a interviewés, sont recrutés par les bailleurs. Certains anthropologues consultants lui racontent qu'ils sont chargés d'étudier les langues ou les cultures des populations environnant un futur barrage hydroélectrique prévu au Laos. Ils se voient transportés entre les villages en hélicoptère, au prix de 1100 dollars de l'heure, car il faut aller vite pour que les financements soient débloqués. Mais malgré cela, explique l'un d'entre eux :

> *« We were left with very little time to enter a village, explain who we were, and learn about their lives, only to turn back, return the helicopter, and write it all up in Vientiane. »*[2]

Un ichtyologue, recruté pour estimer les effets de ce futur barrage sur les poissons, explique ensuite que les cycles des poissons se déroulent sur des périodes annuelles, et qu'il faudrait même pouvoir les étudier sur des périodes pluriannuelles, avec des équipes entières de scientifiques ; mais il n'est embauché que pour quelques jours ou mois, ce qui rend la tâche impossible. *In fine*, les savoirs trop complexes, sur les sociétés ou les cycles de poissons qui seront touchés par la construction du barrage, sont éliminés par omission, parce qu'il faut aller vite[3]. La sélection des savoirs acceptables peut même être plus volontaire : le même ichtyologue raconte qu'il a recommandé dans son rapport de laisser un débit suffisant au niveau du barrage pour minimiser les impacts sur la biodiversité en aval, quitte à accepter une perte de revenus en termes de production électrique. Son rapport sera mis au placard par la Banque asiatique de développement qui l'a recruté, pour des prétextes selon lui fallacieux. Comme le dit Goldman,

[1] M. GOLDMAN, *Imperial nature: the World Bank and struggles for social justice in the age of globalization*, New Haven et Londres, Yale University Press, 2005.
[2] *Ibid.*, p. 162.
[3] *Ibid.*, p. 168.

la motivation la plus commune pour ces suppressions, dont il donne plusieurs exemples, réside dans le risque que de tels savoirs font peser sur la future approbation des projets : seuls demeurent les savoirs utiles pour justifier les prêts financiers[1]. À la fin de ce processus contraint par la nécessité de vendre des projets rapidement et acceptables par la hiérarchie de la Banque mondiale, les savoirs des experts qui sont conservés sont ceux qui, pour Goldman, participent du « régime de vérité plus large »[2] du néolibéralisme.

Goldman souligne également qu'en dehors des consultants externes, on peut identifier à la Banque mondiale des « normes maisons qui contraignent le personnel d'exprimer librement leurs opinions et perspectives »[3], ce qui permet le maintien d'un discours homogène. Dans sa lignée, se focalisant sur la recherche menée au sein du département de la recherche, le *Development economics vice presidency* (DEC), Robin Broad[4] se demande si la Banque doit vraiment être qualifiée de « Banque du savoir », ou si l'on ne devrait pas l'appeler plutôt la « Banque du maintien du paradigme »[5]. À partir d'un ensemble d'entretiens avec des chercheurs de la Banque, et d'une approche transdisciplinaire empruntant à l'économie du développement et aux sciences politiques de l'international, Broad montre en effet comment, très concrètement et au quotidien, l'hégémonie néolibérale est maintenue au sein de la Banque. Elle identifie six pratiques de l'organisation qui favorisent ce maintien, comme par exemple celle qui a trait à des pratiques de recrutement qui privilégient l'homogénéité (même universités, même profils, etc.).

St Clair et McNeill suggèrent que c'est également dans les circuits d'écriture et de validation des rapports des institutions que ce maintien idéologique, chez eux d'ordre économiciste, se joue au quotidien. Ayant participé en tant que chercheurs en sciences sociales à certaines consultations menées dans le cadre de la construction du Rapport sur le Développement dans le Monde (la publication phare de la Banque mondiale) de 2006, intitulé « Équité et Développement », ils ont pu en observer certaines étapes. Ils concluent que, malgré toute la richesse potentielle du terme d'« équité », « ce n'est qu'exagérer un petit peu que de dire que le Rapport sur le Développement dans le Monde est écrit par des économistes pour des

[1] *Ibid.*, p. 164.
[2] *Ibid.*, p. 168.
[3] *Ibid.*, p. 144.
[4] R. BROAD, « 'Knowledge management': a case study of the World Bank's research department », *Development in practice*, vol. 17, n° 4-5, 2007, pp. 700-708.
[5] Elle emprunte cette expression à Robert Wade, qui l'utilise également pour qualifier la recherche de la Banque. Voir R.H. WADE, « Japan, the World Bank and the art of paradigm maintenance: the East Asian miracle in political perspective », *New left review*, 1996.

économistes. Cela crée une situation qui à la fois contraint et, par un processus circulaire d'auto-renforcement, valide les résultats »[1].

L'anthropologue Birgit Müller, si elle a analysé les rapports et discours d'agences onusiennes comme la FAO, complète régulièrement ces analyses par des démarches ethnographiques, qui permettent de dévoiler les mécanismes favorisant la dépolitisation au cours de la production de ces rapports et discours. Lors de la rencontre internationale sur le développement durable Rio+20 organisée par l'ONU[2], elle s'est intéressée par exemple avec Gilles Cloiseau au dispositif de négociation d'une session thématique consacrée à la question foncière[3]. Les auteurs montrent comment le « facilitateur de séance » du débat s'est avéré être moins un courtier neutre qu'un agent actif et discret de la dépolitisation et du maintien d'une certaine idéologie dans le texte final. Ce facilitateur, qui travaillait alors aux États-Unis pour le département d'État sur les questions de politique forestière, a de fait eu pour effet : (i) d'une part, de proposer des formulations permettant de diluer et éroder toute forme de confit ou de volonté politique, via la mobilisation de termes informant plutôt que prescrivant, comme « prendre note », « réaffirmer » ou « faciliter » ; (ii) d'autre part, de favoriser malgré tout par ses interventions actives certaines options normatives, comme l'idée d'une auto-gouvernance du secteur privé, idée à teneur néolibérale.

Au total, pour tous ces auteurs, les règles organisationnelles – nécessité de décaisser et de produire des projets, pratiques de recrutement, circuits de validation des rapports, réglementation de la prise de parole et de la rédaction écrite dans les sessions des arènes internationales – favorisent le maintien d'idéologies décidées *a priori* dans les arcanes des agences d'aide, ou favorisent la dépolitisation des documents produits. L'expertise proposée dans cette dernière sous-partie de cette partie, si elle met en scène non plus seulement des rapports mais des experts pris dans les règles organisationnelles des agences d'aide et des organisations internationales, ne fait néanmoins qu'insister sur les deux premières formes de politique identifiées ci-dessus, à savoir l'idéologie politique de ces agences (néolibérale ou économiciste) et la politique éliminée (entendue sur l'exemple de Müller comme de l'ordre du débat d'idées véritable).

[1] A.L. ST CLAIR et D. MCNEILL, « The World Bank's expertise. Observant participation in the World Development Report 2006, Equity and Development », dans D. MOSSE (éd.), *Adventures in Aidland: the anthropology of professionals in international development*, New York, Berghahn Books, 2011, p. 116.

[2] Qui est une institution internationale aux multiples rôles, et qui n'aide au développement au sens strict qu'à travers certaines institutions spécialisées comme le Programme des Nations Unies pour le développement. Le point de Müller est toutefois suffisamment intéressant dans le cadre de notre discussion pour que nous le mentionnions.

[3] B. MÜLLER et C. GILLES, « La fabrique d'un paragraphe : les investissements agricoles responsables entre multilatéralisme et gouvernance privée », dans J. FOYER (éd.), *Regards croisés sur RIO+20. La modernisation écologique à l'épreuve*, Paris, CNRS Éditions, 2015, pp. 90-114.

2.2. Des experts, des savoirs et des projets pris entre règles organisationnelles et micro-politique

La littérature de la sous-partie précédente se définit avant tout par son attention fine aux documents des agences d'aide, complétée parfois d'ethnographies chez les sociétés visées par les interventions de développement, et plus rarement d'enquêtes au cœur des agences d'aide. Le second courant de la littérature que nous allons présenter maintenant s'est efforcé de proposer des enquêtes portant de manière plus systématique sur les pratiques des projets de développement et le fonctionnement des agences d'aide elles-mêmes. Surtout, ce courant insiste sur la contingence et sur l'hétérogénéité au cœur des projets et des agences plutôt que sur leur homogénéité. Les grandes formes de politique à visée globale de la partie précédente sont ainsi mises de côté au profit des enjeux politiques locaux, qu'on qualifiera de micro-politique. Une autre forme de relation entre expertise, savoirs, action et politique est identifiée.

2.2.1. Remonter la chaîne de l'aide

Ce courant de la littérature, situé dans le champ de l'anthropologie du développement, s'est construit avec vigueur contre ce qu'il perçoit comme un aplatissement des pratiques de l'aide de la part de certains travaux de la partie précédente. Selon ce courant, en analysant essentiellement les discours et documents émis par les agences dans leurs rapports, les auteurs de la partie précédente comme Escobar et Ferguson insistent uniquement sur ce que les agences d'aide disent de ce qu'il faut faire, et mettent ainsi de côté la manière dont ces discours et ces documents se traduisent en interventions concrètes. Cela les conduirait à supposer que tout est dans ces discours, qu'ils s'appliquent tels quels, au risque de surestimer l'homogénéité et le pouvoir des agences d'aide, et au risque d'asséner des énoncés trop catégoriques sans précaution. Comme le souligne l'anthropologue britannique David Mosse, de telles approches risquent également de ne faire que remplacer la « rationalité instrumentale des politiques publiques » des praticiens du développement ou des économistes par l'« automaticité anonyme de la machine » du développement[1] ; machine à financer des interventions dépolitisées, et machine à produire des effets politiques inattendus. Dès lors, indique Mosse, chez les auteurs présentés ci-dessus, la seule posture acceptable par rapport au développement est la critique radicale et le rejet absolu. Cette posture est contestée par Mosse et les auteurs du courant que nous allons présenter maintenant, car elle empêche selon eux de saisir les pratiques concrètes de l'aide au développement.

[1] D. MOSSE, *Cultivating development: an ethnography of aid policy and practice*, Londres et New York, Pluto Press, 2005, p. 6.

Comme le note Jean-Pierre Olivier de Sardan[1], une figure majeure de ce courant, les démarches ethnographiques d'auteurs comme Ferguson permettent certes d'atténuer cette image d'homogénéité et de toute-puissante, mais elles sont déconnectées de leur analyse des discours, ce qui produit des analyses en deux parties : d'une part, des discours analysés de manière déconstructionniste, de l'autre, les conséquences des projets sur les sociétés cibles analysées par une enquête ethnographique. Malgré l'intérêt de cette ethnographie, c'est tout le processus de mise en œuvre des projets qui échappe alors néanmoins à l'analyse, comme le souligne Mosse. Celui-ci relève ainsi avec ironie qu'il n'y a « rien d'étonnant à ce que des critiques comme Ferguson aient apparemment passé si peu de temps à parler à des praticiens du développement »[2]. Au fond, les auteurs de ce courant reprochent aux anthropologues comme Escobar ou Ferguson, soit d'avoir oublié de faire de l'ethnographie pour se contenter d'une analyse de discours ; soit d'avoir fait de l'ethnographie classique, c'est-à-dire attentive à des sociétés indigènes (prises dans le développement), plutôt qu'une anthropologie des projets de développement et des développeurs[3], tout en ayant fait passer la première pour la seconde. Si cette dernière critique ne vaut pas pour des auteurs comme Goldman ou Müller qui sont entrés au cœur des agences d'aide ou internationales, il est clair que la focalisation de ces derniers auteurs sur le maintien d'une certaine homogénéité ne convient pas à une littérature réticente à toute généralisation trop hâtive sur ce que sont ces agences[4].

Dès lors, que peut nous apprendre une anthropologie centrée sur les pratiques des projets et les développeurs sur la nature, l'expertise et la politique des agences d'aide ? Avant que des chercheurs ne publient dans les années 2000 des travaux centrés sur les agences d'aide elles-

[1] J.-P. OLIVIER DE SARDAN, « Les trois approches en anthropologie du développement », *Revue Tiers Monde*, vol. 42, n° 168, 2001, pp. 729-754.

[2] D. MOSSE, *Cultivating development: an ethnography of aid policy and practice*, *op. cit.*, p. 6.

[3] Par « développeurs », nous entendons ceux qui participent de la chaîne de l'aide au développement sans en être les récipiendaires finaux, comme les employés des bailleurs de fonds, les experts des entreprises et des ONG recrutées en tant que consultants ou agences de mise en œuvre, ou encore les agences et relais locaux qui mettent en œuvre et assurent le suivi des projets.

[4] Ce point est l'occasion de remarquer que les travaux proches de Goldman ou Müller, et ceux des auteurs du courant que nous allons présenter maintenant, déjà reliés par une même approche ethnographique, n'ont pas de frontière stable : certains auteurs ont ainsi pu contribuer, au gré de leurs travaux, à appuyer l'une ou l'autre des thèses défendues. C'est par exemple le cas de Müller, qui a également pu parfois défendre des positions proches d'un auteur comme Mosse, en analysant l'interaction entre agences et récipiendaires au cours de la mise en œuvre des projets (voir certains passages de B. MÜLLER, « The loss of harmony. FAO guidance for food security in Nicaragua », dans B. MÜLLER (éd.), *The gloss of harmony. The politics of policy-making in multilateral organisations*, Londres, Pluto Press, 2013, pp. 202-226.). Dans le sens inverse, c'est également le cas de Marion Fresia, que l'on va rencontrer dans cette partie, et qui a pu défendre des thèses sur la dépolitisation des agences d'aide (voir M. FRESIA, « La fabrique des normes internationales sur la protection des réfugiés au sein du comité exécutif du HCR », *Critique internationale*, vol. 54, n° 1, 2012, pp. 39-60.). L'opposition est en revanche beaucoup plus nette entre les travaux type Escobar et ceux de cette sous-partie.

mêmes, ce courant à la fois anglo-saxonne et francophone[1] avait commencé à se construire dès les années 1990 dans l'objectif de complexifier notre vision de l'aide au développement. Pour lui, le « développement » existe, qu'on le veuille ou non, et mieux vaut l'analyser concrètement que se contenter de le dénoncer de loin. Olivier de Sardan le définit comme « l'ensemble des processus sociaux induits par des opérations volontaristes de transformation d'un milieu social, entreprises par le biais d'institutions ou d'acteurs extérieurs à ce milieu mais cherchant à mobiliser ce milieu, et reposant sur une tentative de greffe de ressources et/ou techniques et/ou savoirs ». Il insiste sur l'idée qu'« il y a du développement du seul fait qu'il y a des acteurs et des institutions qui se donnent le développement comme objet ou comme but et y consacrent du temps, de l'argent et de la compétence professionnelle »[2]. Nous faisons nôtre cette définition du développement dans la thèse.

Plutôt que de s'interroger sur l'écart entre les appareils conceptuels des bailleurs et les effets contraires des projets comme Ferguson ou Li peuvent le faire, plusieurs auteurs, Olivier de Sardan et Mosse en tête, ont ainsi ajouté un échelon intermédiaire à l'enquête, en se penchant plus avant sur l'écart entre, d'une part, les politiques publiques (*policies)* et les interventions planifiées des agences d'aide, et d'autre part, les pratiques effectives des projets. Ne se contentant pas d'analyser les documents de projet ou la réception des projets par les récipiendaires, ils ont proposé d'observer ethnographiquement la mise en œuvre des projets de développement. Ils ont su être attentifs aux pratiques concrètes, aux interactions entre « développeurs » et « bénéficiaires », ainsi qu'à l'« enchevêtrement des logiques sociales et à l'hétérogénéité des acteurs qui se confrontent autour des opérations de développement »[3]. Cette socio-anthropologie, pour reprendre le terme avec lequel les auteurs francophones se définissent, a ainsi mis en lumière la complexe agentivité des acteurs du développement au

[1] En toute rigueur, il faudrait distinguer la « nouvelle anthropologie du développement » anglo-saxonne centrée autour de Mosse, et la « socio-anthropologie du développement » francophone centrée autour d'Olivier de Sardan et de l'Association pour l'anthropologie du changement social et du développement. Leurs discussions et échanges croisés, et leurs résultats proches, nous permettent de simplifier ici en considérant qu'il s'agit d'une même famille d'approches.

[2] J.-P. OLIVIER DE SARDAN, *Anthropologie et développement : essai en socio-anthropologie du changement social*, Paris, Karthala, 1995, p. 7. Voir également les propos proches de J.-P. CHAUVEAU, « Mise en valeur coloniale et développement : perspective historique sur deux exemples ouest-africains », dans P. BOIRAL, F. LANTÉRI et J.-P. OLIVIER DE SARDAN (éds.), *Paysans, experts et chercheurs en Afrique noire. Sciences sociales et développement rural*, Paris, Karthala, 1985, p. 164. On notera que notre thèse s'intéressera bien au seul développement et non à l'humanitaire, ce dernier étant moins tourné vers une transformation du milieu social. Mais comme Laëtitia Atlani-Duault et Jean-Pierre Dozon le rappellent, leur frontière n'est pas stable historiquement, quand une analyse croisée des deux serait profitable. Voir L. ATLANI-DUAULT et J.-P. DOZON, « Colonisation, développement, aide humanitaire. Pour une anthropologie de l'aide internationale », *Ethnologie française*, vol. 41, n° 3, 2011, p. 400. Pour cette raison, quelques auteurs cités pourront avoir travaillé au sens strict sur l'humanitaire, mais proposer des analyses qui valent également pour le développement.

[3] J.-P. OLIVIER DE SARDAN, « Les trois approches en anthropologie du développement », *art. cit.*, p. 729.

cours de la mise en œuvre des projets. Plutôt que de représenter les développeurs internationaux et locaux comme des individus naïfs ou cyniques, et les récipiendaires comme des victimes systématiques, ils sont allés enquêter sur leurs savoirs, leurs pratiques, leurs doutes aussi.

Comme le rappellent Marion Fresia et Philippe Lavigne Delville, les premiers travaux se sont surtout focalisés sur des espaces locaux de mise en œuvre de l'aide, en s'intéressant aux multiples négociations mais aussi rapports de pouvoir qui y adviennent, aux rencontres entre « savoirs populaires » et « savoirs techniques », aux stéréotypes portés par les développeurs sur les récipiendaires, et à l'impact des interventions sur la politique locale[1]. Certains de ces premiers travaux restent relativement proches de ceux de Ferguson ou Li au sens où ce sont avant tout des sociétés en régime d'aide qui sont scrutées ; toutefois, contrairement à Ferguson, ils montrent que les projets de développement ont sur ces sociétés des effets qui, s'ils peuvent être inattendus par les développeurs, sont bien dus aux pratiques de l'aide et des projets, et non à la seule « machine » irrésistible et surplombante du développement.

Ce courant est progressivement remonté le long de la chaîne de l'aide, notamment en la considérant en termes de chaînes de courtage et de réseaux. Les intermédiations entre mondes sociaux (villages, gouvernements, institutions de l'aide) permises par des « courtiers en développement » locaux ou nationaux ont été scrutées par des travaux portés par l'Association pour l'anthropologie du changement social et du développement (APAD)[2]. La notion de courtage a été reprise et retravaillée par Mosse et Lewis autour du terme de « traduction », explicitement emprunté à la théorie de l'acteur-réseau (*actor-network theory* – ANT)[3], pour insister plus avant encore sur le caractère performatif du travail des courtiers, sur leur capacité à enrôler et aligner les intérêts pour construire les projets et les rendre réels[4]. Empruntant

[1] M. FRESIA et P. LAVIGNE DELVILLE (éds.), *Au cœur des mondes de l'aide internationale : regards et postures ethnographiques*, Paris, Karthala, Montpellier, APAD et Marseille, IRD, 2018, p. 15 ; avec comme exemples : N. LONG (éd.), *Encounters at the interface: a perspective on social discontinuities in rural development*, Wageningen, Agricultural University Wageningen, 1989 ; N. LONG et A. LONG (éds.), *Battlefields of knowledge: the interlocking of theory and practice in social research and development*, Londres et New York, Routledge, 1992 ; M. HOBART (éd.), *An anthropological critique of development: the growth of ignorance*, Londres, Routledge, 1993. S'il marque un progrès par rapport au déconstructionnisme d'Escobar, notons que Hobart, contrairement à Long, ne représente pas encore pour Olivier de Sardan un cas véritable d'enquête sur l'enchevêtrement des logiques sociales, mais plutôt un cas du « populisme idéologique » ; voir J.-P. OLIVIER DE SARDAN, « Les trois approches en anthropologie du développement », *art. cit.*

[2] G. BLUNDO, « Les courtiers du développement en milieu rural sénégalais », *Cahiers d'études africaines*, vol. 35, n° 137, 1995, pp. 73-99 ; T. BIERSCHENK, J.-P. CHAUVEAU et J.-P. OLIVIER DE SARDAN (éds.), *Courtiers en développement : les villages africains en quête de projets*, Mayence, APAD, 2000.

[3] Pour un recueil de textes importants de l'ANT, voir M. AKRICH, M. CALLON et B. LATOUR, *Sociologie de la traduction : textes fondateurs*, Paris, Presses de l'École des Mines, 2006. Nous allons y revenir.

[4] D. LEWIS et D. MOSSE (éds.), *Development brokers and translators: the ethnography of aid and agencies*, Boulder, Kumarian Press, 2006.

toujours à l'ANT, Pierre-Yves Le Meur a mis en avant la capacité des mots et des idées du développement à endosser un rôle actif dans la construction des situations de développement[1]. Enfin, Véra Ehrenstein, empruntant à l'ANT autant qu'à l'APAD, a rappelé que ces courtiers ou « professionnels de la préparation » n'étaient pas que locaux et nationaux, mais pouvaient être des consultants internationaux, dont les actions et savoir-faire aussi pouvaient être mis à l'épreuve[2].

Dans la continuité ou en s'appuyant sur ces travaux, et prolongeant encore le projet d'« anthropologie symétrique » entre développeurs et développés[3], plusieurs auteurs, dont David Mosse, Philippe Lavigne Delville ou Laëtitia Atlani-Duault, sont entrés plus avant encore au « cœur des mondes de l'aide internationale ». Régulièrement embarqués comme praticiens, leurs démarches ethnographiques ont permis d'ouvrir davantage encore la boîte noire des projets et des agences d'aide. Sans abandonner l'analyse des relations entre personnel ou consultants de ces agences et acteurs plus locaux, ils ont également enquêté sur les dynamiques internes aux organisations internationales multilatérales ou bilatérales, sur le travail quotidien de leurs membres, ou encore sur les réseaux socio-techniques dans lesquels ils s'inscrivent. Parce que notre démarche consiste également à enquêter au cœur des agences d'aide, ce sont ces travaux que nous allons présenter maintenant, en centrant notre analyse sur ce qu'ils ont dit des relations entre expertise, savoirs, action et politique.

2.2.2. Les règles organisationnelles et la micro-politique de l'aide au développement comme facteurs d'hétérogénéité

D'abord, ces auteurs ont souligné que si les règles organisationnelles déjà identifiées par Goldman ou Broad déterminent effectivement les savoirs acceptables au sein des agences, elles tendent plutôt à accroître l'hétérogénéité, et l'écart entre théorie et pratique, au cours de la mise en œuvre des projets. David Mosse, qui a travaillé en tant que consultant pour l'agence d'aide nationale britannique, puis a fait de ce travail lui-même son objet d'enquête, reprend à Goldman sa définition des règles organisationnelles (nécessité de décaisser, de respecter les délais, de valider des projets). Mais il montre que ces règles tendent à rendre la mise en œuvre des projets indépendante des théorisations et des politiques publiques de ces agences d'aide, plutôt qu'à renforcer leur homogénéité. Ici, les agences d'aide ont beau prôner par exemple la

[1] P.-Y. LE MEUR, « Un barrage contre le Pacifique. Polders et développement au Cambodge », *Anthropologie & développement*, vol. 42-43, 2015, pp. 27-58.

[2] V. EHRENSTEIN, « Les professionnels de la préparation. Aider la République Démocratique du Congo à réduire sa déforestation : Programme redd+ », *Sociologies pratiques*, vol. 27, n° 2, 2013, pp. 91-104.

[3] P. LAVIGNE DELVILLE, « Pour une anthropologie symétrique entre 'développeurs' et 'développés' », *Cahiers d'études africaines*, vol. 202-203, n° 2-3, 2011, pp. 491-509.

« participation » ou la gouvernementalité néolibérale, personne ne les écoute en pratique quand il s'agit de mettre en œuvre les projets, car les contraintes organisationnelles imposent d'oublier les ambitions théoriques des agences d'aide : le projet doit avancer et décaisser, et c'est là tout ce qui compte lors de la phase de mise en œuvre. Mosse soutient ainsi que « les interventions de développement ne sont pas conduites par les politiques publiques [*policy*] mais par les exigences des organisations »[1], exigences qui ont donc pour lui l'effet inverse de celui identifié par Goldman et Broad. Il accorde toutefois aux deux auteurs que les experts des agences d'aide (consultants, chefs de projet) doivent suivre certains cadres d'interprétation autorisés quand ils rédigent des documents à destination de leur hiérarchie[2]. En revanche, précise-il, ce travail se limite à une rationalisation qui ne peut s'effectuer qu'en aval des pratiques, afin de faire comme si tout se passait selon les cadres interprétatifs autorisés.

Les règles organisationnelles identifiées par l'anthropologue Richard Rottenburg[3], qui a travaillé pour l'agence d'aide allemande, sont les règles du jeu qui régissent les relations qu'entretiennent entre elles les différentes entités impliquées dans la mise en œuvre de l'aide. C'est un jeu à trois entités qu'il observe au cœur des projets de développement en Afrique. Pour se conformer aux nouvelles normes de l'aide des années 1990 autour de l'appropriation, la banque de développement qu'il suit se contente officiellement de financer une agence nationale d'exécution d'un projet relatif à l'eau, qui elle-même contractualise avec une équipe de consultants internationaux chargée de la mise en œuvre concrète du projet. Mais contre le « script officiel » qui voudrait que les consultants internationaux ne soient redevables que de cette agence nationale, un « script officieux » est mis au jour par le chercheur, par lequel le bailleur charge en fait ces consultants internationaux d'œuvrer pour rendre efficace le projet, malgré le manque de capacité locale. Autrement dit, il est demandé aux consultants internationaux de répondre officiellement aux demandes de l'agence nationale, et de répondre officieusement à ce qu'exige le bailleur. Ces règles duales qui régissent les rapports entre ces organisations contribuent à faire advenir de la « méfiance »[4] chez ces trois acteurs, et laissent la part belle aux quiproquos et incompréhensions. L'échec des projets en est la conséquence.

---

[1] D. MOSSE, *Cultivating development: an ethnography of aid policy and practice*, *op. cit.*, p. 16. Nous avons raccourci volontairement cette citation en omettant un second facteur identifié par Mosse, sur lequel nous allons revenir.

[2] Rationalisation qui peut réaffirmer la politique néolibérale des agences d'aides, voir par exemple D. MOSSE, « Gobal governance and the ethnography of international aid », dans *The aid effect: giving and governing in international development*, Londres et Ann Arbor, Pluto Press, 2005, pp. 1-36.

[3] R. ROTTENBURG, *Far-fetched facts: a parable of development aid*, Cambridge, MIT Press, 2009. Rottenburg n'appartient pas en toute rigueur au courant présenté ici ; mais en raison de son approche, de ses résultats, et de la proximité des critiques qu'il émet à l'égard de travaux comme ceux de Ferguson, nous le situons dans le même courant.

[4] *Ibid.*, pp. 176-177.

À côté des règles organisationnelles comme la nécessité de prêter, de décaisser rapidement, ou encore de mettre en œuvre les activités financées, un second facteur est identifiable, selon cette littérature, qui va dans le même sens d'un accroissement de l'écart entre théorie et pratique. Mosse évoque, parmi les déterminants des pratiques des projets, à côté des « exigences des organisations », le « besoin de maintenir les relations »[1]. Il nous montre, à partir de son projet de soutien au développement rural en Inde, que la mise en œuvre des projets est prise dans des enjeux locaux qui échappent autant aux bailleurs qu'aux consultants internationaux qu'ils emploient. Les relais locaux des agences d'aide et les villageois récipiendaires conservent en effet une véritable agentivité lors de la mise en œuvre du projet : par exemple, les agents de l'organisation nationale en charge de la mise en œuvre du projet que Mosse observe, en l'occurrence une entreprise parapublique indienne, entrent avec les villageois dans des relations clientélistes, qui sont à l'opposé des revendications d'« *empowerment* » des documents du projet. À rebours, les consultants internationaux (dont Mosse) employés directement par le bailleur britannique, qui ne viennent sur le terrain que pour quelques jours et s'y trouvent souvent esseulés ou fatigués, ne parviennent pas à influencer ces pratiques. L'écart entre théorie et pratique croît. On retrouve, en quelque sorte, les résultats de Ferguson et Li, car les effets du projet sont contraires à ce qui était prévu : toutefois, ces effets ne sont ici pas imprévus en raison de la faiblesse de l'expertise, mais liés à une mise en œuvre des projets complexe et contingente. Surtout, les agences d'aide n'y sont pas complètement inactives, car leurs relais locaux agissent (parfois néanmoins contre les objectifs du siège !), quand leurs experts internationaux conservent la main sur l'interprétation autorisée de ces pratiques et ne sont pas dupes de ce qui arrive (même s'ils sont finalement impuissants à orienter les pratiques).

Philippe Lavigne Delville, moins radical que Mosse dans ses conclusions, nous montre, sur le cas d'un projet financé par l'Agence française de développement (AFD) au Cambodge, à quel point la mise en œuvre des projets ne peut se faire sans compromis entre les différentes parties prenantes concernées (bailleurs, experts internationaux, administrations locales, ministères, récipiendaires)[2]. Pour lui, un projet qui est mis en œuvre n'est jamais ni complètement celui qui était prévu, ni complètement autre chose, mais le produit de réinventions et de traductions itératives liées aux enjeux locaux des projets ; ces enjeux locaux peuvent être, par exemple, le refus de certains hommes politiques locaux, en pleines élections, de voir les paysans payer les redevances prévues par le projet ; ou encore la colère des pêcheurs

[1] D. MOSSE, *Cultivating development: an ethnography of aid policy and practice*, *op. cit.*, p. 16.

[2] On notera qu'il s'agit là d'un point de contact possible avec T.M. LI, « Compromising power: development, culture, and rule in Indonesia », *Cultural anthropology*, vol. 14, n° 3, 1999, pp. 295-322. Néanmoins, Li ne s'intéresse guère aux agences d'aide en tant qu'entités hétérogènes.

face aux digues rénovées par le projet les empêchant d'accéder à la mer[1]. Le compromis nécessaire pour faire face à ces enjeux locaux n'est pas ici dépolitisation, mais au contraire prise en compte de la politique.

Mosse et Lavigne Delville renvoient par là à ce qu'on peut appeler une « micro-politique », pour reprendre un terme d'Olivier de Sardan. Le terme « politique » est ici à comprendre, explique ce dernier, comme ce qui relève « d'une confrontation et d'une lutte d'influence entre l'ensemble des acteurs sociaux impliqués (du côté des opérateurs de développement comme du côté des populations cibles), autour des avantages et inconvénients relatifs (directs ou indirects, matériels et immatériels) que toute action de développement procure »[2]. Le terme « micro », de son côté, est implicitement lié au fait qu'on se situe dans des projets précis, limités dans le temps et dans l'espace, où les changements ne sont jamais radicaux mais toujours itératifs. Contrairement aux effets secondaires ou aux critiques des récipiendaires d'auteurs comme Ferguson ou Li, cette micro-politique ne joue donc pas à l'insu des différents acteurs du développement, mais caractérise leurs tentatives pour influencer volontairement la mise en œuvre des projets, à l'aide de leurs agentivités respectives.

Des enquêtes au long cours comme celle de Philippe Lavigne Delville sur les politiques européennes de soutien à la société civile au Niger[3], ou celle de Laëtitia Atlani-Duault sur l'Organisation internationale de développement (OID – une agence fictive créée pour des raisons d'anonymisation) et ses programmes de prévention du VIH dans des zones post-soviétiques[4], ont contribué, plus récemment encore, à dépasser l'analyse de la seule mise en œuvre des projets de développement, pour proposer une analyse de la production des politiques publiques du développement. Ils ont montré que cette production était également prise dans la micro-politique. Ainsi, ils ont expliqué que (i) les grandes politiques publiques des bailleurs sont construites de manière négociée (avec des ONG du Nord par exemple) ; (ii) puis leur réappropriation par les délégations nationales implique une réécriture de ces politiques attentive aux enjeux locaux, dont les relations présentes et passées de la délégation avec le pays ; (iii) ce n'est qu'ensuite que des financements orientés vers des actions et projets, eux-mêmes réinventés localement et largement contingents (par exemple parce qu'ils dépendent du type d'ONG existante, voire même de leur existence), peuvent advenir.

[1] P. LAVIGNE DELVILLE, « Un projet de développement qui n'aurait jamais dû réussir ? La réhabilitation des polders de Prey Nup (Cambodge) », *Anthropologie & développement*, vol. 42-43, 2015, pp. 59-84.
[2] J.-P. OLIVIER DE SARDAN, *Anthropologie et développement*, *op. cit.*, p. 175.
[3] P. LAVIGNE DELVILLE, *Aide internationale et sociétés civiles au Niger*, Paris, Karthala, Montpellier, APAD et Marseille, IRD, 2015.
[4] L. ATLANI-DUAULT, *Au bonheur des autres : anthropologie de l'aide humanitaire*, Paris, Armand Colin, 2009. Atlani-Duault dit s'inscrire dans différents champs de littérature, dont les travaux autour d'Olivier de Sardan.

La délégation de l'Union européenne (UE) au Niger que suit Lavigne Delville doit, par exemple, concevoir des interventions fidèles aux Accords de Cotonou signés en 2000 entre l'UE et les pays dits ACP (Afrique-Caraïbes-Pacifique). Ces accords prévoient notamment un soutien accru aux « acteurs non étatiques », selon le terme de l'UE. La délégation de l'UE au Niger peut alors préférer, quand elle s'approprie la politique bruxelloise relative à la société civile, parler d'« organisations » plutôt que d'« acteurs non étatiques » ; ou de « négociations » plutôt que de « dialogue politique avec l'État ». Cette délégation reprend ainsi les grandes lignes des principes des Accords de Cotonou, « tout en les euphémisant pour les rendre acceptables par l'État nigérien »[1] : il faut négocier des compromis imposés par les enjeux locaux. Chez Atlani-Duault, l'OID, qui opère dans un contexte marqué par un fort héritage soviétique, intègre les reprises et critiques locales de son programme sur le VIH dans son « idéologie institutionnelle ». L'OID peut ainsi montrer que l'existence d'ONG « blanches » (qui vont dans le sens de l'éclosion de la société civile) est une preuve du bien-fondé de son idéologie institutionnelle, quand les ONG « rouges » (attachées au modèle soviétique et relayant souvent le pouvoir central) témoignent d'une « résistance locale teintée d'héritage soviétique », héritage marqué par l'écrasement systématique de la société civile[2].

Au total, en s'intéressant « aux processus et aux jeux d'acteurs à travers lesquels les politiques et les projets sont définis et mis en œuvre », tous ces travaux attentifs à la micro-politique à l'œuvre ont mis l'« accent sur les divergences d'intérêts, les controverses, mais aussi les tentatives de négociation politique des objectifs et de négociation quotidienne du droit à agir »[3]. Ils ont ainsi montré la manière dont ces politiques et projets sont co-produits entre acteurs internationaux et acteurs nationaux (État, ONG, consultants locaux, etc.), et ont donc souligné « le caractère transactionnel de beaucoup de consensus et de normes »[4].

2.2.3. Savoirs-experts et savoirs pratiques

Ce courant, en insistant sur les règles organisationnelles ou la micro-politique (sur l'un des deux ou sur les deux selon les auteurs), est aussi revenu sur la question des savoirs. Ses auteurs ont notamment parlé de « savoirs-experts », définis par Marion Fresia et Philippe Lavigne Delville comme les savoirs qui « se réfèrent aux cadrages et formes de problématisations

[1] P. LAVIGNE DELVILLE, *Aide internationale et sociétés civiles au Niger, op. cit.*, p. 173.
[2] L. ATLANI-DUAULT, *Au bonheur des autres, op. cit.*, chapitre 5 et p.166 pour la citation.
[3] P. LAVIGNE DELVILLE, *Aide internationale et sociétés civiles au Niger, op. cit.*, p. 28. Pour d'autres exemples d'analyse des politiques publiques, voir P. LAVIGNE DELVILLE, « La réforme foncière rurale au Bénin », *Revue francaise de science politique*, vol. 60, n° 3, 2010, pp. 467-491 ; J.-P. OLIVIER DE SARDAN et V. RIDDE (éds.), *Une politique publique de santé et ses contradictions : la gratuité des soins au Burkina Faso, au Mali et au Niger*, Paris, Karthala, 2014.
[4] J.-P. OLIVIER DE SARDAN, « Les trois approches en anthropologie du développement », *art. cit.*, pp. 742-743.

propres aux institutions de l'aide, formalisés dans des documents écrits et continuellement produits ou traduits par leurs membres »[1]. Deux de leurs caractéristiques sont importantes. Premièrement, puisque ces savoirs sont au cœur de la formulation des politiques publiques et des projets, il découle de ce qu'on a dit plus haut que les savoirs-experts qui sont diffusés résultent d'une co-production et de négociations entre plusieurs parties prenantes, agences d'aide, ONG, État, récipiendaires.

Deuxièmement, ces savoirs-experts deviennent, dans ces travaux, des savoirs très politiques : « définir des catégories, construire les problèmes, définir des objectifs, sont des tâches éminemment politiques, et la stabilisation d'énoncés, la définition de publics et d'objectifs, passe par des controverses, des négociations, des rapports de force »[2]. Construire des choix comme naturels relève en effet de « formulations stratégiques, visant à légitimer certaines conceptions et certains acteurs (et par là-même à en délégitimer d'autres), à susciter l'adhésion de certains acteurs et obtenir le consentement d'autres (quitte à s'en aliéner d'autres encore). Ce sont donc des opérations explicitement politiques ou plus exactement […] simultanément techniques et politiques »[3]. La dépolitisation, dans ce cadre, est une stratégie très répandue, mais qui ne leurre pas grand-monde.

À côté des savoirs-experts, cette littérature propose de fines descriptions des « savoirs pratiques » des experts, qui sont les « connaissances plus personnelles ou individuelles que les praticiens ont du fonctionnement concret du monde de l'aide et de leur propre institution d'appartenance, de leurs règles implicites et de leurs jeux informels, et qui intègrent une réflexivité plus ou moins critique sur leur pratique professionnelle »[4]. Ces savoirs pratiques peuvent consister, pour des consultants, à savoir répondre ou résister aux injonctions des bailleurs qui les emploient afin d'orienter les études dans telle ou telle direction qui leur semble plus pertinente localement[5], ou à maîtriser les normes rédactionnelles et autres codes souvent implicites des agences d'aide[6]. Pour des chefs de projets, il peut aussi s'agir d'éviter de se rendre à des réunions où des décisions risquent d'être prises qu'on sait qu'on ne pourra pas assumer par la suite[7], ou d'apprendre à naviguer dans les relations sociales entre expatriés

[1] M. FRESIA et P. LAVIGNE DELVILLE (éds.), *Au cœur des mondes de l'aide internationale*, *op. cit.*, p. 345.
[2] P. LAVIGNE DELVILLE, *Aide internationale et sociétés civiles au Niger*, *op. cit.*, p. 158.
[3] *Ibid.*, pp. 214-215.
[4] M. FRESIA et P. LAVIGNE DELVILLE (éds.), *Au cœur des mondes de l'aide internationale*, *op. cit.*, p. 345.
[5] P. LAVIGNE DELVILLE, *Aide internationale et sociétés civiles au Niger*, *op. cit.*, pp. 175-179.
[6] A. VIARD-CRÉTAT, « Savoirs tactiques et expertises », *Revue d'anthropologie des connaissances*, vol. 10, n° 2, 2016, p. 287.
[7] D. MOSSE, *Cultivating development: an ethnography of aid policy and practice*, *op. cit.*, p. 144.

praticiens de l'aide et élites locales[1]. Pour tous les praticiens de l'aide, il faut également connaître un minimum les arènes politiques des lieux de leurs interventions, afin de nouer des alliances avec la politique et la bureaucratie locales, ou avec les autres délégations des agences d'aide : c'est la condition pour nouer des compromis sans se laisser instrumentaliser[2].

En bilan de cette sous-partie, ce second courant de la littérature nous permet d'identifier une autre forme d'interaction entre expertise, savoirs, action et politique. Ce courant, moins attentif au maintien de l'homogénéité idéologique au sein des agences d'aide qu'aux pratiques des interventions, propose une autre lecture des règles organisationnelles que des auteurs comme Goldman, Broad ou Müller. En y ajoutant l'analyse de la micro-politique, ce courant soutient que ces deux facteurs contribuent à accroître l'écart entre les politiques publiques souhaitées par les agences d'aide, et leurs réalisations concrètes. La contingence et l'hétérogénéité sont la règle ; les négociations et la recherche de compromis (parfois difficiles et tactiques) sont nécessaires pour que des interventions de développement adviennent. Les savoirs des experts se découpent alors en savoirs-experts, où se joue la co-construction des problèmes et des solutions, et les savoirs pratiques, qui leur permettent d'anticiper la manière dont il faudra cadrer ou transformer les savoirs-experts pour que cette co-construction débouche sur du consensus et des actions. L'expertise consiste à se repérer et à agir, à l'aide de ces savoirs, dans chaque situation singulière des mondes de l'aide au développement.

3. L'expertise comme opération au cœur de la Banque du savoir

Cette partie commencera par un bilan de la revue de la littérature de la partie précédente, qui va nous permettre de faire saillir certains éléments qui n'y sont pas abordés, ou n'y sont pas centraux. À partir de ces éléments, notre propre approche analytique et empirique sera ensuite déployée, centrée autour de la notion d'expertise comme opération.

3.1. Dire, réagir ou agir par l'expertise et les savoirs

Plusieurs formes d'expertises, de savoirs, d'actions et de politiques, et d'articulation entre ces termes, ont pu être identifiées dans la littérature sur l'aide au développement. Dans la littérature ayant approché l'idéologie politique des agences d'aide (Escobar, Rist, Hibou, etc.), ou la

[1] R. EYBEN, « The sociality of international aid and policy convergence », dans D. MOSSE (éd.), *Adventures in Aidland: the anthropology of professionals in international development*, New York, Berghahn Books, 2011, pp. 139-160.

[2] P.-Y. LE MEUR, « Un barrage contre le Pacifique. Polders et développement au Cambodge », *art. cit.*, pp. 37-40.

dépolitisation/repolitisation à l'œuvre dans leurs interventions de développement (Ferguson, Li, etc.), l'expertise est un agencement de savoirs économiques qui sont mis en forme dans des discours ou documents. Ces discours ou documents ont vocation à justifier les décisions d'investissements des projets ou à orienter les décideurs publics des pays en développement. Pour saisir certaines des limites de cette littérature, prenons d'abord comme exemple les travaux sur le néolibéralisme (Hibou, Peet, Dezalay et Garth, etc.). On remarque qu'ils considèrent le « néolibéralisme » tantôt comme : (i) un dogme « disant ce qui fait le monde, ce qu'il est en termes ontologiques […] et comment il convient de s'y comporter pour le bien individuel et le bien de tous »[1] ; (ii) une doctrine macro-économique faite de savoirs formels quoique idéologiques ; (iii) un ensemble de réformes concrètes (par exemple les programmes d'ajustement structurel) liés à cette doctrine ou ce dogme. Si ces usages du terme « néolibéral » sont courants[2], on notera encore qu'ils ne nous disent rien du néolibéralisme tel qu'il est mis en œuvre concrètement, et qui a partie liée, comme le note l'historien et sociologue des sciences Dominique Pestre, au « jeu social et politique ordinaire », aux « relations de pouvoir – les réalités de la gestion quotidienne des humains, des choses, de la répartition des richesses et du contrôle géopolitique. Le néolibéralisme doit alors être considéré comme une forme conservatrice agissant dans l'univers politique global et s'étant imposée *aussi* par la violence la plus crue »[3].

Autrement dit, les travaux discutés plus haut supposent que le néolibéralisme s'applique quasiment tel quel, naturellement. Les processus de conception des documents et de prise de décision ne sont jamais abordés empiriquement : les savoirs contenus dans les documents des agences d'aide sont analysés déjà produits, comme issus de la seule expertise des agences d'aide, et sont supposés avoir été acceptés par les gouvernements sans négociation quelconque, aussi asymétrique soit-elle. De même, la mise en œuvre des interventions n'y est conçue que comme un processus mécanique, qui n'a pas besoin d'être observé par le chercheur. Cela signifie également que la politique que porte le néolibéralisme est déjà présente avant la conception des projets ; l'expertise ne produit pas de politique en propre, elle n'est que le relais d'une politique donnée d'avance. Ces points valent au-delà des travaux sur le néolibéralisme. Par exemple, sur le cas de la dépolitisation de Ferguson, l'expertise qui nous est décrite élimine

[1] D. PESTRE, « Néolibéralisme et gouvernement. Retour sur une catégorie et ses usages », dans D. PESTRE (éd.), *Le gouvernement des technosciences : gouverner le progrès et ses dégâts depuis 1945*, Paris, La Découverte, 2014, p. 263.

[2] Voir D. PESTRE, « Néolibéralisme et gouvernement. Retour sur une catégorie et ses usages », *art. cit.* ; J. FERGUSON, « The uses of neoliberalism », *Antipode*, vol. 41, n° 1, 2010, pp. 166-184.

[3] D. PESTRE, « Néolibéralisme et gouvernement. Retour sur une catégorie et ses usages », *art. cit.*, p. 271, souligné dans le chapitre.

une politique dont la définition est donnée d'avance (inégalités structurelles, possibilité du conflit). En bref, la politique est définie comme un ensemble de valeurs données, prégnantes (parfois sous forme neutralisée) quand il s'agit de l'économicisme ou le néolibéralisme, ou comme ce qui est éliminé quand il s'agit d'inégalités structurelles ou de conflits.

Certains travaux ajoutent néanmoins une réflexion sur ce néolibéralisme du jeu social et politique ordinaire évoqué par Pestre. Ils soutiennent alors que la Banque mondiale impose avec violence cette doctrine à tous les pays en développement, et ce de façon directe, grâce à ses financements[1]. Mais s'il ne faut pas prendre à la légère la capacité des agences d'aide à imposer leurs visions des politiques publiques, notamment en conditionnant l'accès aux financements à leur application (pensons à la période des programmes d'ajustement structurel), la démonstration empirique n'est jamais là : l'on ne voit pas concrètement comment ces articulations voient le jour, ni la teneur des discussions entre agences et gouvernements. Du côté des travaux sur la dépolitisation, même dans le cas non majoritaire où une enquête ethnographique, comme chez Ferguson ou Li, est menée, l'action observée d'abord est celle des récipiendaires qui s'approprient ou résistent aux projets ; les agences d'aide elles-mêmes y sont dépourvues d'agentivité (en dehors d'un pouvoir surplombant mais non visible empiriquement). La politique qui (re)jaillit à la suite de la mise en œuvre des projets n'est jamais le résultat du travail de ces agences et de leurs experts (elle n'en est qu'un effet inattendu et non souhaité *a priori*).

En bilan, on ne voit pas dans cette littérature l'expertise et les experts des agences d'aide en train d'agir en pratique, au cours de la conception comme de la mise en œuvre des projets de développement. L'expertise se contente donc de *dire* les bonnes politiques publiques à mener ou les bons projets à financer, en s'appuyant ou en éliminant des politiques qui sont données d'avance, et qu'elle ne fait que transmettre ou éliminer. Ce *dire* est alors supposé suffire à expliquer ce qu'est l'aide au développement chez ceux qui en analysent uniquement les documents, mais en même temps disparaît comme élément explicatif chez ceux qui analysent la réception des projets par les récipiendaires (puisqu'on a affaire à des effets inattendus).

Si le point est moins immédiat, ces conclusions tiennent chez des auteurs comme Goldman, Broad ou Müller. Ces auteurs ont insisté sur les règles organisationnelles des agences d'aide qui permettent à ces dernières, soit de maintenir homogène l'ensemble des savoirs très politiques produits et diffusés par ces agences, soit de dépolitiser. L'accent est mis dans le premier cas sur la capacité des agences d'aide à maintenir sous contrôle idéologique leurs experts professionnels du développement, en cadrant les savoirs qu'ils produisent ; dans le

[1] R. PEET, *Unholy trinity*, *op. cit.* en est un bon exemple.

second cas, la focale porte sur la capacité des dispositifs de négociation à neutraliser des débats entre États. Autrement dit, même quand la conception ou la mise en œuvre des projets est analysée empiriquement, ce sont les mêmes formes de politique que précédemment qui sont mises au jour : les experts des agences d'aide sont les transmetteurs ou neutralisateurs de politiques données d'avance. En bref, ici aussi, les agences d'aide et les institutions internationales semblent finalement être réduites à la production d'un certain *dire* sur le monde : car si la production de ce *dire* est bel et bien décrite et analysée, son maintien est supposé être leur ultime objectif ; et une fois ce dire maintenu (voire imposé) sur des documents et rapports, les experts ou les agences d'aide semblent satisfaits. Leur travail semble s'arrêter là. On ne les voit pas par exemple faire circuler ces documents et rapports, ou plus généralement se préoccuper des effets qu'ils pourraient produire.

La littérature en socio-anthropologie du développement consacrée à l'analyse de la mise en œuvre des projets, à la production des politiques publiques pour le développement, et aux agences d'aide, offre en perspective très différente de la littérature précédente. Nous lui avons d'ailleurs emprunté une partie de ses critiques adressées à cette dernière. Cette littérature s'intéresse à la réalité quotidienne de l'aide au développement, plutôt qu'à la grande politique sous-jacente à ce développement ; elle nous montre les ajustements de la réalité nécessaire pour que l'aide existe et les ajustements que l'aide provoque en existant. Par rapport à notre intérêt pour l'expertise, cette littérature insiste sur l'idée d'expertise comme manière de s'orienter dans l'action à l'aide de savoirs pratiques et experts. Pris dans les contraintes de la micro-politique et des règles organisationnelles de l'aide, les experts internationaux ou les relais locaux des agences doivent apprendre à adapter leurs savoirs-experts pour négocier et favoriser des compromis. Ils s'aident pour cela de la sensibilité aux situations locales que leurs savoirs pratiques leur permettent de développer.

Ici, les agences d'aide, via leurs experts internationaux et/ou leurs relais locaux, sont bien actives sur l'ensemble de la chaîne de l'aide, depuis la conception des politiques publiques jusqu'à la mise en œuvre des projets, auprès des gouvernements ou des bénéficiaires. Elles ne s'y trouvent pour autant jamais seules, leur travail consistant justement à interagir avec d'autres acteurs. Notre propre approche dans la thèse souhaite se placer dans la continuité de cette littérature sur au moins trois points : son refus de critiquer le développement comme concept pour s'intéresser à des situations de développement existantes (qu'on le veuille ou non) ; sa reconnaissance de et son intérêt pour l'agentivité distribuée des acteurs de la chaîne de l'aide ; sa description empirique fine des pratiques de l'aide. Plus spécifiquement, une ambition de la thèse est de prolonger la discussion entamée par cette socio-anthropologie du développement avec les STS.

Dans cette littérature, remarquons que les experts semblent néanmoins souvent *réagir à* la micro-politique et aux règles organisationnelles. Par exemple, chez Lavigne Delville, quand la délégation de l'Union européenne au Niger accepte de parler d'« organisations » plutôt que d'« acteurs non étatiques », pour rendre acceptable leur approche auprès des autorités du pays, c'est surtout une limite à leur expertise que la co-production définit : il y a des choses que l'on préfère adapter, voire ne pas dire, pour mieux négocier le droit d'intervenir. C'est également le cas sur l'exemple de la production de chiffres sur l'aide alimentaire en Éthiopie chez François Enten, un autre auteur proche de cette littérature. Si l'on ne saurait minimiser le rôle de la négociation mais aussi des rapports de force dans la fabrique de ces chiffres, c'est avant tout la manière dont les relations de pouvoir locales impriment leur marque sur cette fabrique des chiffres qui nous est dévoilée par Enten. Ainsi, « les injonctions à la refonte de chiffres procèdent des relations hiérarchiques autoritaires qui régissent l'appareil administratif éthiopien et qui pèsent sur tous les échelons administratifs. Les limites du mandat onusien d'appui technique laissent d'amples marges de manœuvre aux agents gouvernementaux pour imposer leurs chiffres »[1]. Les experts de l'ONU doivent accepter que les chiffres soient adaptés pour établir du consensus, et ainsi rendre possible l'arrivée de l'aide alimentaire.

Ces exemples ne signifient pas que l'action des experts des agences d'aide soit parfaitement déterminée par la micro-politique et les règles organisationnelles. C'est bien le cas chez Mosse, pour qui les experts sont impuissants à orienter les pratiques par leur manque de prise sur ces enjeux locaux et règles. Mais dans l'ensemble, ces travaux décrivent des experts capables de traduire et de s'orienter dans la réalité, capables de réagencer et réinventer la réalité au cours des projets. Leur action ne peut être prédite à partir de ces deux seuls facteurs. S'ils doivent s'y adapter, ils disposent d'une marge de manœuvre pour influencer cette micro-politique ou lire d'une certaine manière ces règles. En particulier, contrairement aux travaux présentés plus haut d'auteurs comme Goldman ou Müller, ils ne sont pas contraints par là à n'être que des relais de la grande politique néolibérale ou de la dépolitisation. Avec le verbe *réagir*, nous affirmons que si les experts sont bel et bien capables de transformer la réalité, et ne sont donc pas parfaitement déterminés par ces deux facteurs, ils ne sont guère capables en revanche d'agir dans autre chose que dans l'espace défini par ces deux facteurs contraignants. Quand les experts agissent et performent la réalité, ce sont bien les enjeux politiques locaux, et la lecture locale des règles organisationnelles, qui sont transformés, et pas autre chose. Ils sont cantonnés à agir dans les domaines fixés par ces deux facteurs.

[1] F. ENTEN, « Du bon usage des systèmes d'alerte précoce en régime autoritaire », *Politique africaine*, vol. 119, n° 3, 2010, p. 61.

Cela nous conduit à une autre remarque : même si ces experts mettent en avant leurs propres problématisations, ils semblent souvent utiliser pour évoluer dans les mondes de l'aide les mêmes armes que les autres acteurs de la chaîne de l'aide (négociation, construction de consensus), ou des armes qui ne relèvent pas spécifiquement de leur expertise (l'argent dont disposent leurs agences d'aide). Par là, aussi actifs soient-ils, les experts des agences d'aide deviennent donc des acteurs comme les autres, dont on ne voit pas bien la spécificité, sauf leur capacité à mobiliser des financements conséquents. Certes, ils disposent de savoirs experts et pratiques : mais ces savoirs leur permettent avant tout d'anticiper des controverses ou des impasses futures, et d'ainsi prévenir les risques posés par la micro-politique ou certaines règles organisationnelles. Surtout, rien ne nous dit que d'autres acteurs de la chaîne de l'aide ne disposent pas, eux aussi, de savoirs experts et pratiques équivalents. Leur expertise n'est pas un atout décisif, elle ne permet pas de créer de décalages d'une nature spécifique, et notamment de créer des décalages en dehors de la micro-politique ou des règles organisationnelles.

Par ces remarques, nous signifions simplement que le regard analytique de la littérature en socio-anthropologie du développement proche d'Olivier de Sardan ou de Mosse n'a pas fait de la capacité des experts à agir en dehors de ces deux ensembles de contraintes que sont la micro-politique et les règles organisationnelles, ou encore à agir de manière spécifique par leur expertise, des éléments théoriques centraux. La richesse des descriptions empiriques des mondes de l'aide dans ces travaux permet de fait de trouver de tels éléments au détour de certaines descriptions. L'objectif de la thèse sera néanmoins de les placer au départ et au centre de notre démarche analytique. Pour comprendre l'intérêt de la démarche, un bilan de notre lecture de la littérature est nécessaire. Toute la littérature de la partie précédente, malgré ses divergences considérables, partage deux points communs sur la question de l'expertise.

Premièrement, ces approches de l'expertise ne permettent pas suffisamment à celle-ci d'agir de manière décisive et spécifique pour le développement. L'expertise peut d'une part être considérée comme un ensemble de savoirs ayant vocation à orienter ou justifier des décisions, mais le processus de prise de décision lui-même est non analysé, ou bien analysé comme un processus dont l'aboutissement est essentiellement rhétorique (il s'agit de produire un discours ou un rapport convenable – par exemple dépolitisé). L'action qui s'ensuit est quant à elle, ou non analysée, ou bien analysée au prisme de ce que l'expertise n'avait pas, ou mal, dit. L'expertise peut d'autre part être considérée comme une manière de s'orienter dans l'action en adaptant des savoirs-experts grâce aux savoirs pratiques, mais sans que les savoirs notamment experts ne puissent produire de différence propre, ni contribuer à l'action de manière originale, en transformant les règles du jeu elles-mêmes. En bref, on les voit simplement *dire* par leur expertise (énoncée sous forme de doctrines, et parfois maintenue par certaines pratiques)

comment il faut agir ; ou on les voit *réagir* par leur expertise (par les savoirs pratiques, en transformant les savoirs-experts), dans l'optique de créer du consensus et d'agir au sein des domaines de la micro-politique et des règles organisationnelles. Mais on ne les voit guère ou pas suffisamment *agir* par l'expertise d'une manière qui donne à l'action de ces experts une teneur particulière, qui les différencie des autres acteurs, ou encore qui ne soit pas simple imposition d'idéologies données d'avance.

Deuxièmement, quelles que soient les définitions des termes (néolibéralisme, micro-politique), la politique n'est pas dans ces travaux un produit spécifique de l'expertise ou du travail des experts. Ce qu'est la politique est toujours exogène à l'expertise, cette dernière devant la transmettre aussi fidèlement que possible, l'éliminer ou y réagir avec le plus de sensibilité pratique. On ne voit pas l'expertise et les experts *en train de produire une politique propre (c'est-à-dire d'une nature spécifique) au cours* de leur travail.

La problématique de la thèse formulée plus haut prend alors tout son sens. On peut la rappeler : que cela ferait-il à notre compréhension de la Banque mondiale que de la saisir comme une institution qui agit par son expertise, plutôt que comme une banque de financement ? quelle est la nature de cette expertise et de la politique qu'elle emporte avec elle ? Pour nous, il s'agit donc de travailler sur *l'agir* par l'expertise et les savoirs, et pas seulement sur le dire ou sur le réagir. Il s'agit également d'identifier la *production d'une politique propre* au cours de cette action, au cœur du travail des experts de la Banque mondiale. L'objectif de la thèse est néanmoins de conserver les bénéfices respectifs de ces littératures : d'une part, rester attentif à la capacité, ou, à tout le moins, à la volonté de certaines agences d'aide de produire des formes politiques globales qui dépassent les localités où ces formes s'instancient ; d'autre part, ne pas aplatir les pratiques de l'aide, et prendre acte de la contingence des interventions de développement, liée aux enjeux politiques locaux et aux règles organisationnelles.

3.2. L'expertise comme opération sur des identités et des problèmes

Il importe maintenant d'équiper le terme d'expertise, qui sera au cœur de notre approche. Le terme, on l'a dit, n'est pas au cœur des littératures précédentes. S'il y est souvent question d'« experts » ou de « savoirs-experts », leurs problèmes propres sont tournés vers l'analyse de la politique sous-jacente aux documents des agences, ou aux pratiques et effets des interventions de développement. Si nous avons utilisé le terme d'expertise, c'était pour cartographier certaines relations où des experts produisent et articulent des savoirs spécialisés orientés vers l'action, en accord avec la définition générique de l'expertise donnée plus haut. Le pari de cette thèse est de repartir de la notion d'expertise pour développer une approche analytique propre. Le terme a toutefois reçu de multiples définitions, quand le concept et ceux

qui lui sont associés dans la littérature (« contre-expertise », « lanceur d'alerte », etc.) restent controversés, pris entre leurs dimensions descriptives et prescriptives[1]. Il importe donc de préciser le sens précis que nous donnons au terme.

La thèse se propose d'aborder l'expertise comme quelque chose qui agit. Surtout, l'approche analytique que nous proposons de mettre en avant cherche à saisir cette action de l'expertise comme quelque chose qui se joue au cours même du travail des experts, au cours de l'acte d'expertise (même si d'autres actions peuvent aussi advenir après l'expertise, par exemple si des décisions sont prises pour agir). Plus spécifiquement, nous nous proposons d'approcher l'expertise comme une *opération par des savoirs sur des identités et des problèmes*. La définition générique de cette *expertise comme opération* (nous utiliserons cette expression raccourcie) que la thèse se donne est la suivante : l'expertise comme opération désigne le fait d'agir en construisant ou en transformant les identités et les problèmes d'entités individuelles ou collectives, à l'aide d'un travail de production et de mobilisation de savoirs sur ces entités, et en faisant souvent en sorte que ces entités se saisissent elles-mêmes des savoirs les concernant pour affirmer ces identités et ces problèmes. Ces manières de construire ou de transformer des identités et des problèmes, nous les appellerons des *opérations d'expertise*. L'expression d'expertise comme opération renvoie à un regard analytique incitant à repérer des opérations d'expertise, regard qui parcourra la thèse ; mais elle sera également mobilisée pour subsumer l'ensemble des types d'opérations d'expertise que nous identifierons. L'objectif de la thèse sera de préciser et qualifier la nature de cette expertise, des opérations en jeu, ainsi que des problèmes et identités liés. Sans être les seuls acteurs de ces opérations, les experts de la Banque mondiale que nous observerons, chefs de projets ou consultants, y joueront un rôle décisif.

Dans cette introduction générale, nous allons présenter trois ensembles de travaux sur lesquels nous allons nous appuyer pour qualifier ces opérations (parties 3.2.1 à 3.2.3). À ce stade, nous allons simplement présenter les différentes formes de construction d'identités et de problèmes que ces travaux ont mis au jour ; les chapitres de la thèse les mobiliseront et discuteront ensuite de manière propre afin de proposer un vocabulaire analytique à même de rendre compte de la spécificité de nos terrains, et notamment du rôle que joue la Banque mondiale. Nous allons ensuite préciser la nature spécifique de la politique en jeu, avant de comprendre en quoi notre approche de l'expertise, en termes analytique et empirique, est spécifique par rapport à d'autres travaux en STS et en sociologie de l'expertise sur la question (partie 3.2.4).

[1] E. HENRY *et al.* (éds.), *Dictionnaire critique de l'expertise : santé, travail, environnement*, Paris, Presses de Sciences Po, 2015.

3.2.1. La co-construction des collectifs et des problèmes

Notre approche de l'expertise comme opération s'appuie en premier lieu sur un corpus dont les travaux se situent dans ou sont liés aux STS. Ce corpus a travaillé la question de l'expertise comme point d'articulation entre science et politique. Ce qui a intéressé ces auteurs, c'est l'expertise considérée comme une activité menée par des scientifiques ou des professionnels qualifiés, mandatés par des décideurs publics pour fournir une synthèse objective des savoirs sur un problème, afin d'éclairer la décision. Nous parlerons d'approche de l'expertise comme aide à la décision pour renvoyer à ces travaux. Pour reprendre la définition de Philippe Roqueplo[1], l'expertise est, dans ce cas, « l'expression d'une connaissance formulée en réponse à la demande de ceux qui ont une décision à prendre et en sachant que cette réponse est destinée à être intégrée au processus de décision ». Remarquons que c'est bien une telle définition de l'expertise que l'on retrouve implicitement chez des auteurs comme Hibou ou Ferguson. S'ils se placent bien à leur tour dans ce cadre, c'est contre une compréhension trop rapide d'une définition comme celle de Roqueplo que les auteurs du corpus STS se sont élevés.

Certains auteurs ont montré que la séparation suggérée par cette définition entre science (produite par les scientifiques) et politique (concernant la décision prise par des hommes politiques) n'est pas donnée d'avance. Il faut produire cette séparation, et la réaffirmer en permanence. Face à la croissance des controverses sur les risques et leur gestion (pollutions, risques industriels), les agences de régulation analysées par Sheila Jasanoff ont mis en place des procédures de plus en plus nombreuses pour garantir l'« objectivité » des savoirs produits par les experts et emporter la conviction[2]. Par exemple, la séparation volontaire des activités d'évaluation des risques (dévolue aux scientifiques) et de gestion des risques (dévolue aux politiques) procède d'une logique de purification entre science et politique : les deux ne doivent pas être mêlées, et les agences de régulation doivent s'en assurer, ce qui dans les faits n'a rien d'évident. Cette purification est censée être gage de la possibilité de décisions politiques bien informées ; l'autrice souligne pourtant le coût d'un tel travail de purification, qui tend à empêcher l'émergence de formes concurrentes de relations entre science et société, plus démocratiques et plus adaptées à certaines cultures nationales du risque[3]. Certains travaux

[1] P. ROQUEPLO, *Entre savoir et décision, l'expertise scientifique*, Paris, Institut national de la recherche agronomique, 1997, p. 15.

[2] S. JASANOFF, *The fifth branch: science advisers as policymakers*, Cambridge et Londres, Harvard University Press, 1990 ; S. JASANOFF, « Contested boundaries in policy-relevant science », *Social studies of science*, vol. 17, n° 2, 1987, pp. 195-230.

[3] S. JASANOFF, « Citizens at risk: cultures of modernity in the US and EU », *Science as culture*, vol. 11, n° 3, 2002, pp. 363-380 ; S. JASANOFF, « The practices of objectivity in regulatory science », dans N. GROSS, M. LAMONT et C. CAMIC (éds.), *Social knowledge in the making*, Chicago et Londres, University of Chicago Press, 2011, pp. 307-338.

confirment qu'un tel travail de purification est également à l'œuvre dans des organisations internationales comme l'OMC, le Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC) ou l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)[1]. Ce travail y est, de surcroît, considéré comme une garantie du respect par ces organisations de la souveraineté de leurs États membres : l'expertise internationale recommande, l'État souverain décide et agit. Ces auteurs ont à leur tour insisté sur la difficulté d'inventer, à partir d'un tel modèle de purification, des formes d'expertise plus démocratiques.

Dans des travaux en dialogue avec les STS, le chercheur en droit Olivier Leclerc s'est penché à son tour sur le cas du GIEC, pour s'intéresser moins au travail de purification qu'à la coproduction de la science et de la politique qui advient de fait lors de la production des rapports du GIEC. C'est cette co-production, explique-t-il, qui permet au GIEC de garantir la légitimité et la validité de son expertise. Il montre ainsi sur plusieurs exemples que face aux contestations que l'institution a connues, le GIEC n'a pas pris « appui sur de nouvelles études publiées dans des revues à comité de lecture, qui pourraient conforter son diagnostic », mais a porté sa réponse sur un terrain procédural, en renforçant et explicitant plus avant ses règles de procédures. Ainsi, « la légitimité de l'expertise a été recherchée par une meilleure liaison de la dimension scientifique et de la dimension politique du processus »[2]. Par exemple, le résumé à l'intention des responsables politiques fait l'objet d'un travail d'acceptation section par section lors d'une réunion plénière, où les représentants des États jouent un rôle important ; et les désaccords qui persistent devront être consignés. « L'accord ainsi forgé pourra servir de point d'appui à la prise de décision dans le contexte international. Dès lors, en effet, que les États membres des institutions internationales commanditaires […] sont parvenus à un consensus lors de l'élaboration des rapports et de leur adoption, il leur sera très difficile de le remettre en cause dans le cadre des négociations internationales engagées par ailleurs »[3]. Les modifications des

[1] C. BONNEUIL et L. LEVIDOW, « How does the World Trade Organization know? The mobilization and staging of scientific expertise in the GMO trade dispute », *Social studies of science*, vol. 42, n° 1, 2012, pp. 75-100 ; A. DAHAN et H. GUILLEMOT, « Les relations entre science et politique dans le régime climatique : à la recherche d'un nouveau modèle d'expertise ? », *Natures sciences sociétés*, n° 3, 2015, pp. 6-18 ; B. LAURENT, « Boundary-making in the international organization: public engagement expertise at the OECD », dans J.-P. VOß et R. FREEMAN (éds.), *Knowing governance*, Londres, Palgrave Macmillan UK, 2016, pp. 217-235. L'expertise de l'OCDE ne saurait néanmoins être résumée au seul travail de purification, comme les travaux de Vincent Gayon, sur lesquels nous reviendrons dans les chapitres de la thèse, le montrent.

[2] O. LECLERC, « Dans la fabrique d'un consensus intergouvernemental sur l'évolution du climat : l'expertise du GIEC entre légitimité et validité », dans C. BRÉCHIGNAC, G. DE BROGLIE et M. DELMAS-MARTY (éds.), *L'environnement et ses métamorphoses*, Paris, Hermann, 2015, pp. 143-152. Citations p. 4 de la version en ligne sur HAL.

[3] O. LECLERC, « Les règles de production des énoncés au sein du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat », dans *Expertise et gouvernance du changement climatique*, Paris, LGDJ, 2009, pp. 59-92. Citation p. 8 de la version en ligne sur HAL.

procédures d'évaluation par les pairs – destinées à garantir la fiabilité scientifique des énoncés –, ou la construction de règles d'expression du degré de certitude des énoncés, sont d'autres exemples des réponses procédurales du GIEC.

Dans leur ouvrage sur la démocratie technique s'appuyant sur l'ANT, Callon, Lascoumes et Barthe[1] critiquent de leur côté ce qu'ils appellent la « double délégation » de nos démocraties : (i) les citoyens délèguent aux politiques le soin de défendre les valeurs auxquelles ils tiennent ; (ii) les politiques délèguent aux experts le soin de définir les programmes qui permettent de mettre en œuvre ces valeurs, sur la base de leurs connaissances. La démocratie technique défendue par ces auteurs plaide pour la participation des citoyens, autant dans la définition des problèmes et valeurs qui comptent, que dans les connaissances à prendre en compte pour leur bonne mise en œuvre. Si le point est d'abord prescriptif, les auteurs soulignent que les « forums hybrides », où la double délégation est refusée, se font nombreux à mesure que des citoyens concernés se lèvent contre les dégâts du progrès technique[2]. Surtout, les trois auteurs soulignent que les forums hybrides sont des lieux de « reconfigurations progressives des problèmes et des identités »[3]. C'est sur ce dernier point que nous proposons de porter notre attention : en insistant sur l'expertise comme opération, nous nous intéressons donc moins aux postures et procédures permettant de séparer ou d'articuler science et politique, qu'aux transformations des problèmes et des identités qui peuvent se jouer dans de telles situations d'expertise[4].

Si ce point n'est pas central dans tous les travaux sur l'expertise comme aide à la décision, le cas des associations de patients, et en particulier de l'Association française contre les myopathies (AFM), est en revanche exemplaire du type d'opération qui nous intéresse. L'AFM[5], constituée par des patients atteints de myopathies et de leurs familles, participe à l'encadrement et au soutien financier à la recherche (par exemple sur le génome), et même à la

[1] M. CALLON, P. LASCOUMES et Y. BARTHE, *Agir dans un monde incertain : essai sur la démocratie technique*, Paris, Seuil, 2001.

[2] Un autre exemple des contestations de la double délégation se trouve dans les travaux de Yannick Barthe sur les projets d'enfouissement des déchets nucléaires en France. Barthe insiste sur l'idée que la démocratie technique remet en question la temporalité de l'expertise, en refusant le schéma linéaire qui va de la recherche à la décision, et ce notamment en proposant des décisions qui ouvrent la recherche scientifique au lieu de la fermer. Voir Y. BARTHE, « De la décision à l'exploration. Les transformations de l'expertise dans le domaine des déchets nucléaires », dans C. GILBERT (éd.), *Risques collectifs et situations de crise. Apports de la recherche en sciences humaines et sociales*, Paris, L'Harmattan, 2002, pp. 129-143 ; Y. BARTHE, *Le pouvoir d'indécision : la mise en politique des déchets nucléaires*, Paris, Économica, 2006.

[3] M. CALLON, P. LASCOUMES et Y. BARTHE, *Agir dans un monde incertain*, *op. cit.*, p. 65.

[4] Ce qui ne veut pas dire, au contraire, qu'aucune procédure ne soit nécessaire pour mener ces opérations.

[5] L'exemple est élaboré dans V. RABEHARISOA et M. CALLON, « L'implication des malades dans les activités de recherche soutenues par l'Association française contre les myopathies », *Sciences sociales et santé*, vol. 16, n° 3, 1998, pp. 41-65 ; V. RABEHARISOA et M. CALLON, *Le pouvoir des malades : l'Association française contre les myopathies et la recherche*, Paris, Presses de l'École des Mines, 1999.

production de la recherche (via l'accumulation primitive de connaissances, comme la réalisation de films sur la vie des malades, ou via des enquêtes statistiques élaborées). Son travail est orienté dans l'optique d'améliorer la vie quotidienne des malades et de leurs familles, voire à plus long terme de proposer des thérapeutiques. Ce faisant, l'AFM se lance également dans un processus d'introspection et de production de leur identité par ces malades, comme l'illustre le cas de la recherche d'un gène lié à la maladie :

> « Les malades 'se' sont associés à la traque du gène, à sa localisation et à son identification. En participant activement à cette investigation, ils se sont lancés dans ce qu'il faut bien appeler une entreprise d'introspection, introspection certes outillée, mais qui n'a d'autre but que de faire voir à la fois pour soi et pour les autres ce que l'on est. » ; « Le travail entrepris sur l'axe de la recherche collaborative les a conduits à se déplacer d'un cran le long de l'axe des identités et de leur composition. »[1]

En l'occurrence, l'affirmation / construction de cette identité passe par la composition d'un collectif, composé des malades et de leurs familles ; mais également des gènes mutés ; des savoirs et savoir-faire des malades et de leurs familles ; des savoirs accumulés par l'AFM ; des laboratoires et des scientifiques qui collaborent avec l'AFM ; ou encore des mécanismes de financement de ces recherches (le fameux Téléthon). Un enjeu pour ce collectif est de se construire une identité collective qui puisse à la fois représenter l'ensemble varié des myopathes et de leurs familles, et les représenter de façon suffisamment singulière pour que leur identité et leurs problèmes se distinguent de ceux du groupe plus général dans lequel on les proposait d'entrer jusque-là, à savoir celui des « handicapés ». La traque d'un gène spécifique a justement permis d'objectiver une spécificité de ce collectif. C'est à ce prix qu'ils peuvent à la fois être tous représentés et voir leurs problèmes spécifiques être pris en compte.

L'action qui se joue ici consiste donc la composition d'un collectif qui prenne en compte les singularités d'un groupe, celui des myopathes et de leurs familles. Et cette composition passe par un travail épistémique décisif, en termes d'alliance avec la recherche classique mais également de production propre de savoirs. À partir de ce collectif, des décisions pourront certes être prises, sur le financement de tel programme de recherche plutôt que tel autre par exemple. Mais ce qui va nous intéresser, c'est bien l'action même basée sur les savoirs qui a permis à ce collectif de se constituer. Il faut bien noter ici qu'à la différence des associations de patients qui se sont autosaisies d'un problème propre les concernant, les experts de la Banque mondiale se saisiront et construiront des problèmes *pour* les acteurs du développement (agents locaux, récipiendaires, etc.), quitte à faire en sorte que ces acteurs finissent par prendre eux-mêmes en

[1] M. CALLON, P. LASCOUMES et Y. BARTHE, *Agir dans un monde incertain*, *op. cit.*, pp. 225-226.

charge ces problèmes : mais l'impulsion première viendra bien de la Banque mondiale. En bilan, cette lecture des travaux STS sur l'expertise comme aide à la décision nous aidera à analyser l'une des opérations d'expertise de la thèse : celle de la construction de collectifs, à partir d'une production de savoirs sur les entités composant ces collectifs.

3.2.2. La performativité du jugement expert, des sciences, et de l'économie

Un second ensemble de travaux sur lesquels nous allons nous appuyer s'intéresse à la manière dont les sciences et les savoirs peuvent construire des mondes, ou plus précisément performer des mondes. Il faut d'abord souligner qu'un second corpus de littérature sur l'expertise, s'inscrivant dans une approche de sociologie morale et politique, s'est penché sur l'expertise en l'approchant comme une activité menée par des scientifiques ou des professionnels, mandatés pour formuler un jugement sur une situation particulière. L'expertise n'y est alors pas seulement conçue comme une affaire de construction et synthèse de savoirs articulés à des procédures, à l'instar du cas de l'expertise comme aide à la décision, mais comme mise à l'épreuve de savoirs, issus de l'expérience professionnelle et de valeurs, face à chaque situation singulière. Le jugement de l'expert performe alors l'identité et les problèmes de l'entité jugée. On parlera d'approche de l'expertise comme jugement pour renvoyer à ces travaux.

Dans cette perspective, pour Nicolas Dodier[1], étudier l'acte d'expertise ne peut pas consister à partir d'un modèle normatif du travail de l'expert (l'expert doit être indépendant du social par exemple), pour montrer ensuite que les actes d'expertise ne respectent pas cette norme, et sont donc impurs, illégitimes. À ces conceptions dualistes, Dodier oppose une conception de l'expertise comme capacité à choisir et naviguer entre une palette de cadrages possibles, soit différents « modèles d'action ». Ensembles composés de mots, de règles et d'objets, les modèles d'action sont des ressources générales et partagées, qui définissent chacun un certain regard de l'expert. Tout l'enjeu, pour l'expert, est de choisir le bon modèle d'action et de naviguer entre ces modèles, alors même que des décalages entre ces modèles et chaque cas individuel surgissent, et qu'aucune option ne semble satisfaisante. Ainsi, tel médecin du travail procèdera à un examen clinique d'un patient (1er modèle d'action), l'insérera ensuite dans une cohorte épidémiologique afin d'objectiver les risques chroniques liés à une activité précise dans une entreprise (2ème modèle), ou préfèrera laisser s'exprimer la « souffrance psychique » de ce patient en se contentant de notes éparses sur une feuille (3ème modèle). En bref, « les personnes circulent entre différents régimes d'action, elles passent de l'un à l'autre, elles les combinent dans leur traversée des scènes hétérogènes qui jalonnent le fil de leurs déplacements »[2].

[1] N. DODIER, *L'expertise médicale : essai de sociologie sur l'exercice du jugement*, Paris, Métailié, 1993.
[2] *Ibid.*, pp. 20-21.

On pourrait rapprocher les travaux de Mosse ou de Lavigne Delville de la définition de l'expertise que se donne cette approche de l'expertise comme jugement. En effet, les experts de ces travaux doivent apprendre à naviguer dans des situations concrètes, à partir de savoirs-experts qui leur offrent des ressources générales, et à partir de leurs savoirs pratiques qui les rendent sensibles aux particularités de chaque cas. Mais dans ce corpus sur l'expertise comme jugement, la qualification de la situation est au cœur du travail de l'expert, ce qui n'est pas forcément un point mis en avant dans ces travaux d'anthropologie. Par exemple, dans le travail de Dodier sur l'expertise médicale, le médecin-expert met en œuvre des jugements, à partir de ses savoirs médicaux et de son expérience, pour dire si telle personne doit bénéficier d'un arrêt maladie du fait de ses conditions de travail, mais aussi des difficultés subséquentes dans sa vie sociale et personnelle. Chez Bessy et Chateauraynaud, deux autres auteurs exemplaires de cette approche, l'expert doit être capable de qualifier une œuvre d'art en termes d'authenticité[1]. Cet acte de qualification n'est pas sans conséquences, comme l'explique Dodier : « Si le médecin dit que le salarié est apte, il ne se contente pas de dire quelque chose 'à propos' du salarié (dimension 'constative'), il influence sa biographie (dimension 'performative'). Pour élaborer un jugement, un médecin choisit un registre d'exploration, il hiérarchise donc inéluctablement les différentes dimensions d'un individu. Et ce choix a des répercussions sur le sort de l'individu »[2]. De même, une œuvre d'art pourra devenir une simple tromperie après expertise si elle est déclarée non authentique, et perdre toute valeur financière sur le marché de l'art. L'expertise est donc avant tout un jugement, qui pourra conduire, à partir de ce jugement, à une décision affectant l'identité de l'entité jugée.

Le prisme de l'expertise comme opération permet de rendre central ce dernier point, qui est bien présent dans la littérature sur l'expertise comme jugement, mais qui n'y est considéré qu'en articulation avec les questions centrales de la circulation entre modèles d'action, et de la reproduction-réinvention dans chaque situation singulière de l'acte d'expertise. Pour cette raison, pour nous aider à qualifier cette forme particulière d'opération d'expertise liée au caractère performatif de l'expertise, nous allons surtout nous appuyer dans la thèse sur des travaux non centrés sur l'expertise, et qui se sont intéressés à la « performativité » des sciences de manière plus générale. Cette expression renvoie à la capacité des sciences à produire des mondes à mesure de leur travail de représentation de ces mondes. Michel Callon et Fabian Muniesa, deux auteurs clefs de cette approche, ont ainsi expliqué que les sciences « ne se limitent pas à représenter le monde : elles le réalisent, le provoquent, le constituent aussi, du

[1] C. BESSY et F. CHATEAURAYNAUD, *Experts et faussaires : pour une sociologie de la perception*, Paris, Éditions Pétra, 2014.

[2] N. DODIER, *L'expertise médicale*, *op. cit.*, p. 30.

moins dans une certaine mesure et sous certaines conditions »[1]. Le concept de performativité a été particulièrement travaillé dans le cas de la science économique[2]. Un exemple éclairant mobilisé par Callon et Muniesa est tiré des travaux de Marie-France Garcia sur le marché aux fraises de Fontaines-en-Sologne[3]. Garcia montre comment l'architecture du dispositif de vente aux enchères de ce marché a été directement inspirée des critères de perfection marchande de la microéconomie néoclassique. Le principe de concurrence est volontairement mis en avant en s'appuyant sur la théorie économique, par quelques acteurs clefs comme des organisations économiques et un conseiller économique du Loir-et-Cher. Les comportements marchands des producteurs de fraises de Sologne sont alors transformés, puisqu'ils se mettent à agir conformément à la théorie économique, sans nécessairement la connaître, grâce aux dispositifs du marché : l'économie-discipline performe l'économie-chose.

La performativité ne s'arrête pas à la science économique académique formelle, mais vaut également pour une conception plus large des sciences économiques : des disciplines comme le marketing, la comptabilité, la gestion, peuvent aussi performer le monde. Surtout, elles le font également avec leurs instruments plutôt qu'à l'aide de seuls savoirs formels : on peut penser au tableau à double-entrée des comptables, aux plans d'affaires promus par les sciences de l'entrepreneuriat, ou encore aux formations proposées dans les écoles de commerce, qui visent à construire des individus ayant un ethos d'entrepreneurs. Ces deux derniers exemples[4] seront précieux pour la thèse, en ce qu'ils ne décrivent pas uniquement la performativité comme mise en place des cadres économiques ayant des effets indirects sur les comportements (un marché aux enchères, par exemple), mais montrent qu'il est possible de performer directement des individus, leurs entreprises, leurs problèmes, mais aussi leurs êtres (ce qu'ils sont, leur identité profonde). Par exemple, les formations à Harvard analysées par Muniesa cherchent à mettre les élèves dans des conditions aussi réelles que possibles, si bien qu'en jouant aux hommes d'affaires, ces élèves le deviennent réellement. Dans ce cas, l'identité n'est plus collective comme dans le cas précédent, mais elle consiste en une liste de compétences et d'attitudes individuelles provoquées par des savoir-faire et instruments technoscientifiques. Nous rencontrerons des opérations sur des identités de ce type dans la thèse.

[1] F. MUNIESA et M. CALLON, « La performativité des sciences économiques », Papiers de Recherche du CSI (n°010), 2008, p. 1.

[2] Nous reviendrons toutefois également sur le cas des sciences avec B. LATOUR, *Les microbes : guerre et paix ; suivi de Irréductions*, Paris, Éditions Métailié, 1984.

[3] M.-F. GARCIA, « La construction sociale d'un marché parfait », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 65, n° 1, 1986, pp. 2-13.

[4] Ils sont précisés respectivement dans L. DOGANOVA et M. EYQUEM-RENAULT, « What do business models do?: Innovation devices in technology entrepreneurship », *Research policy*, vol. 38, n° 10, 2009, pp. 1559-1570 ; et F. MUNIESA, *The provoked economy: economic reality and the performative turn*, Londres, Routledge, 2014.

3.2.3. Le caractère situé des savoirs

Une troisième approche des transformations des identités et des problèmes liées à un travail épistémique provient des travaux portant sur le caractère situé des savoirs. Cette expression renvoie à l'idée que l'identité de ceux qui produisent les savoirs compte dans la nature et la pertinence des savoirs qui seront produits. Les travaux sur les associations de patients déjà cités ci-dessus ont par exemple insisté sur la notion d'« expertise expérientielle », pour remarquer que des citoyens ou groupes de citoyens concernés, *a priori* profanes, peuvent s'organiser de manière à produire des savoirs orignaux et légitimes. À rebours, des individus ou groupes non concernés (par exemple des scientifiques éloignés géographiquement du lieu de vie ou de la condition physique de ces groupes) n'auraient pas nécessairement pu produire de tels savoirs, notamment parce qu'ils ne les auraient tout simplement pas considérés comme pertinents, comme ayant de la valeur[1]. Autrement dit, certains problèmes peuvent naître de et se construire dans l'identité même d'individus ou de groupes ; et à travers la construction de problèmes spécifiques, ils peuvent à rebours affirmer des identités parfois non reconnues et non valorisées par les savoirs (scientifiques) usuels.

Certains travaux sur les savoirs situés ont néanmoins discuté la vision considérée comme trop héroïque de la science présente dans certains des travaux cités ci-dessus, notamment ceux proches de l'ANT (Callon, Muniesa, Akrich). Ces travaux, au croisement entre études des sciences et études féministes, ont constaté que les héros de ces histoires étaient souvent des hommes, occidentaux, relativement âgés, et de classe sociale privilégiée, conquérant le monde à partir de leurs laboratoires. Des autrices comme Sandra Harding[2] ou Donna Haraway[3] ont enquêté sur le rôle que l'identité, surtout en termes de genre, mais également en termes de nationalité, d'origine ou de classe sociale, jouait sur la nature même des savoirs produits. Ayant développé, en dialoguant l'une avec l'autre, leurs approches respectives, elles ont en commun d'avoir montré que des savoirs produits par des individus ou des collectifs dans des positionnements ou des situations singuliers, comme les femmes, pouvaient contribuer à produire des sciences plus vraies, en deux sens : d'abord parce qu'elles pouvaient être débarrassées de certains biais masculins (Haraway a ainsi montré comment une vision du monde masculine avait produit une éthologie des primates donnant un rôle actif aux mâles et passif aux femelles) ; mais surtout parce qu'en prenant en compte leurs expériences et leurs

[1] M. AKRICH et V. RABEHARISOA, « L'expertise profane dans les associations de patients, un outil de démocratie sanitaire », *Santé publique*, vol. 24, n° 1, 2012, pp. 69-74.

[2] S.G. HARDING, *The science question in feminism*, New York et Londres, Cornell University Press, 1986.

[3] D. HARAWAY, « Situated knowledges: the science question in feminism and the privilege of partial perspective », *Feminist studies*, vol. 14, n° 3, 1988, pp. 575-599 ; D.J. HARAWAY, *Primate visions: gender, race, and nature in the world of modern science*, New York et Londres, Routledge, 1989.

préoccupations, des sciences plus attentives à ce qui compte, à ce qui est vital, enrichissant le monde d'entités technoscientifiques bienveillantes plutôt que destructrices, pouvaient être produites. À terme, leur espoir est de voir émerger une science émancipatrice, capable de transformer à leur tour les identités et les problèmes qui auront permis sa production.

En bilan, notre troisième approche du lien entre identité, problème et savoir repose sur l'idée que des entités singulières produisent des savoirs ou des sciences singulières, qui peuvent être considérés localement comme plus vrais ou pertinents que d'autres savoirs, et que ce travail contribue en retour à transformer ces identités. Cet appui nous servira notamment pour qualifier une Banque mondiale qui a cherché à transformer son expertise à partir des années 1990.

3.2.4. La politique et la spécificité de l'expertise comme opération

Si les chapitres de la thèse s'appuieront sur ces trois ensembles de travaux pour proposer un vocabulaire analytique propre, et si c'est à ce moment que nous pourrons saisir précisément la nature de la politique en jeu dans l'expertise comme opération, quelques mots de la nature de cette politique sont d'ores et déjà possibles. La politique de l'expertise comme opération réside au cœur du travail de construction des identités et des problèmes : elle les redistribue, les multiplie, les cadre ou les transforme ; de nouvelles identités et de nouveaux problèmes sont ajoutés au monde, qui vont favoriser, chez ceux qui les portent, de nouvelles formes d'actions et de mouvements dans ce monde[1]. Ces déplacements produits en termes d'identités et de problèmes le sont grâce à un travail épistémique, en l'occurrence grâce à des opérations d'expertise.

Cette politique n'est pas incompatible avec les politiques de type néolibéral ou la dépolitisation : certains cadrages des identités et des problèmes proposés peuvent être néolibéraux, ou ne pas considérer la question des inégalités structurelles. Mais cette politique de l'expertise comme opération ne s'y réduit pas. En effet, elle ne se contente pas d'appeler les gouvernements à mettre en place des politiques néolibérales ou à éviter de parler d'inégalités structurelles. Plutôt, elle travaille directement au corps les individus ou les collectifs pour que ces entités émergent très concrètement, avec certaines identités et certains problèmes. Cette politique n'est pas non plus incompatible avec celle de Mosse ou d'Olivier de Sardan : les experts de la Banque mondiale doivent continuer à réagir à la micro-politique locale et aux règles organisationnelles, alors même qu'ils mettent en œuvre des opérations d'expertise. Mais en transformant les identités et les problèmes des acteurs de l'aide au développement, en mobilisant un travail épistémique qui ne consiste pas nécessairement à négocier mais à

[1] Ce qui représente bien l'une forme de ce qu'est la politique, si l'on suit B. LATOUR, « Turning around politics: a note on Gerard de Vries' paper », *Social studies of science*, vol. 37, n° 5, 2007, pp. 811-820.

connaître ces acteurs, ils agissent au-delà des domaines fixés par ces deux facteurs, et créent par là des décalages spécifiques, que les autres acteurs ne produisent pas. Surtout, par rapport à ces deux cas, c'est bien le travail des experts qui donne aux identités et problèmes produits leur teneur propre, et qui donne donc forme à cette politique des opérations d'expertise.

Pour conclure cette sous-partie, remarquons que deux autres approches de l'expertise, l'expertise comme aide à la décision et l'expertise comme jugement, ont été identifiées et pourront parfois servir d'appui dans la thèse. L'idée n'est pas de dire que ces approches différentes renvoient à des modèles distincts d'expertise, et que chaque situation singulière d'expertise se situe nécessairement dans tel ou tel modèle. Néanmoins, ces deux *approches analytiques* de l'expertise ont leurs cas typiques qui renvoient à des *formes* d'expertise. Dans le cas de l'approche de l'expertise comme aide à la décision, les situations de risque technologique sont particulièrement présentes : l'expertise prend alors la forme d'une production synthétique de savoirs scientifiques à destination de décideurs contraints de prendre une décision (autoriser ou interdire tel produit chimique), malgré l'incertitude des connaissances. L'expertise comme conseil aux politiques publiques notamment économiques, première forme d'expertise identifiée plus haut par Wolfensohn et Zoellick pour la Banque du savoir, figure également parmi les situations d'expertise travaillées par cette approche de l'expertise comme aide à la décision, à l'instar du cas cité plus haut de l'OCDE.

L'idée dans la thèse est donc, d'une part, de distinguer différentes approches analytiques sur l'expertise, et de dire que même quand il s'agira explicitement de produire des savoirs en régime d'incertitude, d'informer des politiques économiques, ou d'émettre un jugement sur un cas singulier, le regard analytique de l'expertise comme opération, attentif aux opérations sur les identités et les problèmes, nous permettra de qualifier de manière originale la Banque mondiale, ses savoirs, son action. Notre approche revendique donc une pertinence pour saisir différentes formes d'expertise (en l'occurrence, nous rencontrerons le cas du conseil aux politiques économiques). D'autre part, notre approche de l'expertise nous incitera toutefois aussi à qualifier comme des formes d'expertise des situations que les travaux sur l'expertise comme aide à la décision ou jugement n'ont pas pris pour objet d'enquêtes, voire considèreraient comme à la marge ou en dehors de ce qu'est l'expertise. Notamment, les raisons et les circonstances dans lesquelles l'expertise sera convoquée sur nos terrains ne seront pas toujours au sens strict liées à une commande pour informer, selon des procédures, une prise de décision, pour reprendre certaines délimitations de l'expertise proposées dans la littérature[1].

[1] Certains auteurs proposent ainsi de délimiter l'expertise avec les trois critères de la *décision*, de la *commande*, et de la *procédure*. Voir R. ENCINAS DE MUÑAGORRI et O. LECLERC, « Les apports de la théorie juridique à la

L'on parlera ainsi d'expertise dans notre thèse pour renvoyer de manière générale au travail quotidien d'experts mandatés par leur propre institution pour agir, par leurs savoirs spécialisés, sur les entités désignées (ou parfois reconnues *a posteriori*) par cette institution comme des cibles d'action légitimes. Notre point n'est pas de dire que les deux autres approches n'auraient rien à dire sur ces formes d'expertise que nous proposons d'explorer (nous les mobiliserons à plusieurs reprises), mais bien que notre propre approche de l'expertise nous semble particulièrement adaptée pour analyser ces situations d'expertise spécifiques.

3.3. Un écosystème de savoirs au cœur d'opérations économiques

Quels savoirs et quels lieux de la Banque mondiale aller observer pour étudier l'expertise comme opération ? Comme la Banque mondiale le dit elle-même dans une publication de 2011 présentant un bilan des réflexions sur les savoirs au sein de l'institution, elle doit gérer un « écosystème de savoirs »[1]. Ces savoirs peuvent être des « *knowledge products* » « formels » ou « explicites », produits dans le cadre de certaines interventions. Les « notes de politique publique » en sont un premier exemple, qui sont de courts documents, s'appuyant souvent sur des travaux de chercheurs, et retravaillés de manière à éclairer l'action publique. Le rapport d'une « assistance technique », qui a vocation à proposer un diagnostic et des recommandations aux décideurs d'un pays en développement sur des thématiques sectorielles, en est un autre exemple. Il peut aussi s'agir de *knowledge products* « internes », dont les formes sont moins codifiées mais qui restent explicites, à l'instar des « rapports sectoriels, des papiers de politique publique, des outils, et des bases de données développées principalement pour le personnel de la Banque »[2]. Des publications thématiques sont également produites par les départements opérationnels. Le département de la recherche, via ses recherches académiques ou ses grandes publications comme le *Rapport sur le Développement dans le Monde*, vient y ajouter ses propres savoirs. L'enjeu, pour l'institution de Bretton Woods, affirme la même publication de 2011, est désormais d'apprendre à « combiner différents types de savoirs pour répondre aux besoins des clients, et de développer de nombreux types de partenariats et collaborations basées sur les savoirs pour répondre à des opportunités et situations spécifiques »[3].

Si ces savoirs peuvent se trouver dans des lieux divers de la Banque mondiale, l'écosystème des savoirs de la Banque mondiale prend toutefois une consistance bien particulière au cœur

délimitation de l'expertise : réflexions sur le lien de droit », dans Y. BÉRARD et R. CRESPIN (éds.), *Aux frontières de l'expertise. Dialogues entre savoirs et pouvoirs*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 2010, pp. 197-210.

[1] BANQUE MONDIALE, « The state of World Bank knowledge services. Knowledge for development 2011 », *op. cit.*, pp. 14-15.

[2] *Ibid.*, p. 29.

[3] *Ibid.*, p. 11.

des « opérations », car à tous ces savoirs s'y ajoutent encore d'autres formes de savoirs spécifiques, notamment les savoirs tacites et embarqués de son personnel, dont il a déjà été question. L'écosystème des savoirs au cœur des opérations soulève donc des enjeux d'articulation encore plus marqués. En 2011, la Banque mondiale exprimait plus généralement sa préoccupation pour son écosystème de savoirs au cœur des opérations ainsi :

> *« the Bank strives to produce knowledge that is cutting-edge and operationally relevant, as a partner and as an intermediary that offers access to the best development knowledge produced by others. »*[1]

Cette préoccupation récente, et marquée, pour l'articulation de tous ces savoirs au cœur de ses opérations, et en particulier pour le rôle joué par les savoirs tacites et embarqués de son personnel, a déjà été suggérée lors des quelques citations fournies au début de l'introduction sur la Banque du savoir. Il faut insister ici sur l'idée que cette préoccupation ne renvoie pas qu'à des types de savoirs, mais également à un espace d'activités, celui des « opérations ». Cette préoccupation, que la suite de la thèse va confirmer, nous incite à aller observer ces « opérations » de la Banque mondiale, plutôt que d'observer, par exemple, son travail de recherche en économie du développement au sein du DEC, ou la production des grandes publications comme le Rapport sur le Développement dans le Monde.

Le terme d'« opération » renvoie pour la Banque mondiale à un ensemble d'activités très précises[2]. Les « projets », *investment project financing* dans le vocabulaire de la Banque, en forment une partie importante en volume, et c'est le type d'activité qui a reçu la plus grande attention de la part de la littérature. Après tout, c'est bien en finançant des activités concrètes que la Banque semble agir le plus visiblement. Mais ces projets ne forment qu'une partie de ces opérations. Ils ne constituent, déjà, qu'un des sept « instruments de financement » que la Banque mondiale mobilise. Parmi ces autres instruments financiers, on trouve par exemple le *development policy financing*, qui soutient le budget des gouvernements pour « un programme de politique publique et d'actions institutionnelles ». Il s'agit de fournir des financements non fléchés (ils vont dans le budget de l'État et non vers un projet) en échange de réformes. Surtout, à côté des « instruments de financement », la Banque mondiale définit, parmi ses opérations, des « services de conseils et analyse », comme les « notes de politique publique », ou encore les « assistances techniques », définies ci-dessus[3].

[1] *Ibid.*, p. 10.

[2] Voir https://policies.worldbank.org/sites/ppf3/Pages/Manuals/Operational%20Manual.aspx, consulté le 14/02/2019.

[3] On pourra se faire une idée de la diversité des « produits et services » au sein des opérations de la Banque mondiale sur son site https://www.worldbank.org/en/projects-operations/products-and-services, consulté le

Une mise en garde s'impose : rien ne nous assure *a priori* que ces opérations sont le théâtre d'une expertise comme opération au sens défini plus haut. Les intuitions de Wolfensohn ou Zoellick et les publications autour de la Banque du savoir, présentées au début de cette introduction, pointaient bien vers des types de savoirs tacites et embarqués dans les opérations (comme les projets), s'agençant de manière à produire une forme d'action originale pour le développement. La thèse prétend donc qu'il faut prendre au sérieux les préoccupations de la Banque pour la seconde forme d'expertise que nous avions commencé à identifier. Mais les natures précises de ces savoirs, de cette expertise et de l'action liée restaient intuitives dans ces discours et publications : on a notamment vu qu'ils parlaient de la multiplication de « connexions » grâce à ces savoirs, pour que les gens puissent « attendre (*expect*) » et « faire (*do*) » plus. L'objectif de la thèse, en construisant l'approche de l'expertise comme opération, est bien de prolonger ces préoccupations, quitte à les faire déborder, c'est-à-dire d'aller au-delà de ce que la Banque mondiale avait signifié exactement par ces préoccupations.

Dès lors, la seconde forme d'expertise que les deux présidents avaient commencé à repérer, nous proposons de l'identifier à ces actions menées par des experts mandatés par la Banque mondiale pour agir avec leurs savoirs spécialisés, c'est-à-dire d'y lire cette forme d'expertise que l'approche de l'expertise comme opération nous paraît particulièrement adaptée pour analyser. Notons aussi qu'avec une telle définition, la première forme d'expertise identifiée par Wolfensohn et Zoellick – le conseil aux politiques publiques – représente l'un des cas de cette seconde forme d'expertise (qui la prolonge donc tout en l'englobant). Nous confirmerons, munis de cette définition, l'intuition de la Banque du savoir, à savoir que cette seconde forme d'expertise est particulièrement courante au cœur des opérations (projets, assistances techniques) de la Banque. L'un des résultats centraux de la thèse sera alors de montrer qu'au cœur des *opérations* (l'espace des activités), on peut avec profit repérer des *opérations par les savoirs sur des identités et des problèmes* pour comprendre les enjeux des situations d'expertise qui s'y déroulent. On jouera sur la double signification du terme d'opération.

Pour revenir à la question des savoirs, nous ne chercherons pas à partir de définitions données de ce que sont les savoirs que nous voudrions trouver, mais nous prêterons attention, dans chaque opération étudiée, aux savoirs spécifiques qui émergent de ce riche écosystème, et aux manières dont les experts de la Banque les articulent. Précisons ici que si nous parlerons des *savoirs des experts de la Banque mondiale* (en les qualifiant), nous ne parlerons pas de

14/09/2019. Dans la thèse, on parlera d'« interventions » ou d'« activités » pour désigner des actions de développement qui ne correspondent pas parfaitement à ces types d'opérations officielles (qui sont plus larges, plus étroites, ou qui sont menées par des agences autres que la Banque mondiale). Le terme d'opération, quand il désignera un espace d'activités, sera donc utilisé dans un sens strict.

l'*expertise de ces experts*, au sens de compétences ou savoirs-experts. Plutôt, pour résumer, des experts mandatés par la Banque mondiale agiront par des savoirs spécialisés dans des opérations financées ou menées par leur institution, pour donner lieu à des opérations d'expertise sur des identités et des problèmes, dont la réunion donne forme à l'expertise comme opération de la Banque mondiale. Ces opérations d'expertise, c'est l'approche analytique de l'expertise comme opération qui nous incitera à les repérer.

Parler d'« opérations » ne nous aide guère, en revanche, à choisir parmi toutes les thématiques sur lesquelles la Banque œuvre : faut-il regarder du côté des opérations relatives aux infrastructures de transport, comme des barrages ; ou liées à des problématiques agricoles et foncières ; ou relatives à l'eau, à l'éducation, à la santé ; ou encore relatives à la gouvernance et à la société civile ? Toutes ces thématiques ont été abordées dans les travaux sur l'aide au développement discutée plus haut. Une thématique, cependant, nous semble plus rare dans la littérature : ce sont les opérations économiques des agences d'aide, celles qui cherchent à agir sur des « entrepreneurs » ou des « secteurs industriels », celles qui cherchent à améliorer la « compétitivité » des entreprises, à réduire les contraintes pesant sur les « marchés », celles qui cherchent à « développer le secteur privé »[1]. S'il ne s'agit pas d'affirmer que l'expertise comme opération ne peut être repérée que sur ces opérations économiques, cette approche aura une vertu essentielle. Parce que sur des opérations économiques et marchandes, la présence de la science économique et de l'économie semble évidente, on pourra ne pas se contenter d'un résultat qui conclurait seulement à l'impérialisme de l'économie au sein de la Banque mondiale.

D'abord, ce regard permettra d'obtenir un résultat important et transversal, lié à la question de la nature des savoirs en jeu au cœur de ces opérations. Contrairement à ce qu'affirme une partie littérature sur la Banque mondiale, la « science économique » elle-même, si on l'entend comme un ensemble de théories et savoirs formels, n'est pas nécessairement présente au cœur des opérations, même économiques. Elle est même marginale sur nos terrains. En bref, l'approche de l'expertise comme opération relève d'une posture qui consiste non pas à refuser de s'intéresser à l'économie-science de la Banque mondiale, mais à décentrer le regard pour faire de sa place au sein de l'écosystème des savoirs de la Banque une question de recherche[2].

[1] Pour une exception, voir J. ELYACHAR, « Finance internationale, micro-crédit et religion de la société civile en Égypte », *Critique internationale*, vol. 13, n° 4, 2001.

[2] Ce qui ne signifie pas que d'autres travaux portant spécifiquement sur la science économique, notamment celle produite au sein du département de la recherche de la Banque mondiale, n'aient pas d'intérêt. Mais dans ce cas, à notre avis, plutôt que de se focaliser sur les contraintes idéologiques ou organisationnelles, des enquêtes inspirées des STS capables d'aller décrire la production de cette économie du développement au sein du DEC, ou s'appuyant sur notre approche de l'expertise comme opération, seraient très pertinentes. Par exemple, en s'inspirant de D. BRESLAU et Y. YONAY, « Beyond metaphor: mathematical models in economics as empirical research », *Science in context*, vol. 12, n° 2, 1999, pp. 317-332 ; R. EVANS, « Economic models and policy advice: theory choice or

Ensuite, plutôt que de nous contenter de repérer de l'économique sur des sujets qui pour les auteurs ne devraient pas s'y trouver naturellement (par exemple quand on parle de « gouvernance »), nous pourrons suivre la production concrète de l'économique et du marchand au cœur d'interventions qui ne sont pas données comme économiques et marchandes, mais doivent être construites en ce sens par des opérations d'expertise. Ces propositions s'inscriront à la suite de travaux en sociologie des marchés ayant montré, au-delà de la thématique de la performativité des sciences économiques, que le fonctionnement des marchés et plus généralement de l'économie est rendu possible par la construction d'agencements socio-techniques. Ces agencements, qui prennent consistance en articulant réseaux sociaux et technologies (algorithmes, équations), rendent les biens calculables et rendent les entités engagées à même de calculer : les marchés réels ou les secteurs économiques n'ont donc rien d'évident ou de naturel, mais sont le résultat de la construction active de ces agencements[1].

Certains travaux ont prolongé ces enquêtes dans le cas d'économies informelles, comme en Afrique. Ils ont insisté sur le caractère omniprésent et donc normal de l'incertitude, sur l'instabilité des techniques employées (bouts de papier fragiles et boîtes conservant relativement mal la marchandise, plutôt qu'algorithmes), ou encore sur l'importance de s'appuyer sur des relations de parenté (en les croisant à ces techniques). Tous ces éléments rendent le processus d'agencement entre entités d'autant plus vital et permanent pour les acteurs[2]. Ces travaux ont également insisté sur les particularités des marchés destinés à la « base de la pyramide », où les acteurs essayent d'incorporer des « qualités morales » dans les chaînes de valeur, mais dont les acceptions du terme « moral » sont régulièrement mises à l'épreuve des pratiques et du réel[3]. Cette thèse s'inscrira à la suite de ces travaux en montrant comment la Banque mondiale elle-même participe de la construction de ces agencements, comment elle cherche elle-même à produire des identités et des problèmes pour faire advenir des entrepreneurs, des marchés et des secteurs économiques dans les pays en développement. Plus précisément, cette thèse se situera en amont de ces travaux, car elle montrera que les opérations d'expertise ne construisent pas directement des agencements socio-techniques (elles ne construisent pas directement des marchés parfaits, comme à Fontaines-en-Sologne), mais

moral choice? », *Science in context*, vol. 12, n° 2, 1999, pp. 351-376 ; ou F. GUALA, « Building economic machines: The FCC auctions », *Studies in history and philosophy of science*, vol. 32, n° 3, 2001, pp. 453-477.

[1] M. CALLON (éd.), *The laws of the markets*, Oxford et Malden, Blackwell Publishers, 1998 ; M. CALLON et F. MUNIESA, « Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul », *Réseaux*, vol. 122, n° 6, 2003, pp. 189-233.

[2] C. CHOLEZ et P. TROMPETTE, « Economic circuits in Madagascar: 'Agencing' the circulation of goods, accounts and money », *Consumption markets & culture*, vol. 19, n° 1, 2016, pp. 148-166.

[3] C. CHOLEZ *et al.*, « L'exploration des marchés BoP. Une entreprise morale », *Revue francaise de gestion*, vol. 208-209, n° 9, 2010, pp. 117-135.

qu'elles produisent les identités et les problèmes nécessaires pour que des collectifs et des individus puissent se mobiliser pour construire eux-mêmes ces agencements et ces marchés.

3.4. Approcher les opérations de la Banque mondiale : les terrains de la thèse

L'expertise comme opération de la Banque mondiale ne laisse pas de traces écrites évidentes. Les projets font bien l'objet d'une diffusion publique de documents, particulièrement poussée dans le cas de la Banque[1]. Mais, si l'on peut faire dire beaucoup à des documents, comme une partie de la littérature sur l'aide au développement nous l'a prouvé, ces documents donnent le cadre conceptuel de ces activités, sans fournir d'indices sur la manière dont ils sont construits en pratique, et sans rendre compte de la manière dont les activités qu'ils décrivent se déroulent concrètement. En outre, d'autres types d'opérations, notamment les assistances techniques, ne font pas l'objet d'une telle diffusion systématique. En bref, le regard proposé par l'expertise comme opération risque de ne pas y trouver de prises.

L'ouverture des archives de la Banque mondiale a néanmoins rendu disponible un grand nombre de documents informels, de notes internes et personnelles, ou de comptes rendus de réunions. Ces documents permettent de ne pas se contenter des documents officiels et lissés (« dépolitisés », diraient certains) de la Banque, mais d'entrer dans les débats et controverses internes qui ont animé l'institution au cours de son histoire. Des historiens comme Kapur, Lewis et Webb ont déjà bien exploité ces matériaux[2]. La thèse puisera largement dans leurs travaux, considérés comme une ressource à la fois analytique et empirique : ce premier terrain nous permettra de mettre en lumière les différentes épreuves historiques qui ont amené la Banque mondiale à se préoccuper de plus en plus, et surtout de plus en plus explicitement, de ses savoirs, et en particulier des savoirs tacites et embarqués au cœur de ses opérations[3].

L'on pourrait envisager d'enquêter plus avant sur l'expertise comme opération en creusant les archives de la Banque mondiale, qui sont probablement loin d'avoir été toutes étudiées. Cependant, l'expertise comme opération renvoie à des pratiques qui ne laissent en général que peu de traces, même dans les documents informels et les brouillons. On la repère avec plus d'acuité quand les experts échangent informellement et oralement avec les parties prenantes sur le terrain, ou alors qu'ils sont en train de produire un rapport d'expertise de chez eux : nous aurons l'occasion de nous en rendre compte. Les autres terrains de la thèse plongeront donc au

[1] On trouvera ainsi tous les documents officiels des projets passés et en cours sur le site http://www.projects.worldbank.org/.

[2] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, Washington D.C., Brookings Institution Press, 1997.

[3] Ce terrain donnera lieu au chapitre 1.

cœur de l'expertise comme opération à l'aide de démarches ethnographiques. C'est d'ailleurs la démarche adoptée par des auteurs comme Mosse, Lavigne Delville ou Atlani-Duault : même s'ils ne se sont pas intéressés directement à l'expertise comme opération au sens où nous l'avons définie, ils se sont rendus au cœur des opérations en train de se faire, et ont ainsi peint le travail quotidien des praticiens du monde de l'aide. Nous nous inscrivons en ce sens dans leur prolongement.

L'entrée dans les mondes de l'aide, au cœur des agences d'aide et de leurs opérations, n'a toutefois rien d'évident. Ces mêmes auteurs ont remarqué que pour réussir à entrer dans ces mondes, et obtenir des matériaux, une multiplication des postures et des stratégies d'entrée était nécessaire. Souvent, le chercheur doit se faire expert : ainsi, Atlani-Duault a collaboré de nombreuses années avec l'OID ; Mosse a travaillé comme consultant pour l'agence d'aide britannique en tant que spécialiste des démarches participatives, avant de faire de ce travail lui-même son objet d'étude. Cela n'a d'ailleurs pas plu à tous les anciens collègues et employeurs de Mosse : le britannique a vu des réclamations parvenir à ses responsables universitaires, au comité d'éthique de son université et à son éditeur[1]. Face à cette affaire, certains auteurs assument de s'en tenir à une analyse des documents, afin de ne pas risquer de trahir des « vérités qui dérangent »[2], quitte à ne pas voir les mêmes choses. Pour éviter ce risque, certains anthropologues comme Rottenburg ont choisi d'entrer tout de même dans les mondes de l'aide, mais de réécrire leur expérience sous la forme d'une fiction[3]. Lavigne Delville a, de son côté, alterné entre postures internes d'expert et postures externes de chercheur, ces deux postures s'alimentant l'une et l'autre. Plus généralement, de nombreux chercheurs ont dû chercher des stages ou des contrats courts pour entrer dans le siège des organisations internationales, et ont plus ou moins formalisé leur statut de chercheur *sur* l'institution. D'autres sont des praticiens qui ont, à un moment donné, basculé du côté de la recherche : l'expert se fait chercheur[4]. Ce dernier mouvement n'est d'ailleurs pas si rare dans un univers où les échecs répétés alimentent le besoin de réflexivité des praticiens.

Mais si des institutions comme les agences d'aide britanniques, allemandes, européennes ou onusiennes ont pu être investiguées, et en dépit d'une littérature abondante sur la Banque mondiale, très peu de démarches ethnographiques y ont été menées. Ainsi, les travaux qui ont

[1] D. MOSSE, *Cultivating development: an ethnography of aid policy and practice*, *op. cit.*, p. ix.
[2] T.M. LI, « Revisiting The will to improve », *Annals of the association of American geographers*, vol. 100, n° 1, 2010, pp. 233-235.
[3] R. ROTTENBURG, *Far-Fetched Facts*, *op. cit.*, pp. xviii-xiv.
[4] Voir sur ces différentes postures M. FRESIA et P. LAVIGNE DELVILLE (éds.), *Au cœur des mondes de l'aide internationale*, *op. cit.* ; et L. MAERTENS, « Ouvrir la boîte noire. Observation participante et organisations internationales », *Terrains/théories*, n° 5, 2016.

pu ouvrir la boîte noire de l'institution de Bretton Woods sont produits soit par des chercheurs en situation de collaboration, mais sans accès aux réflexions en interne de l'institution, comme McNeill et St Clair ; soit, comme dans le cas de Broad ou Goldman, sont menés surtout à partir de quelques entretiens ciblés et qui sont tous très critiques, au point où l'on peut se demander si ce n'est pas justement un désir de témoignage critique qui a rendu possibles ces entretiens. Dans tous les cas, la boîte noire des opérations reste pour l'essentielle fermée. À ce titre, cette thèse a bénéficié d'un accès privilégié au cœur des opérations de la Banque mondiale. Cet accès s'est déroulé selon différentes modalités qu'il est important de relever, car elles ne sont pas indifférentes sur le plan de ma relation au terrain. Ayant été consultant pour l'institution pendant l'année 2015 au sein du département Commerce & Compétitivité (*Trade & Competitiveness*) au Sahel, j'ai pu me familiariser avec l'institution et avec la région sahélienne où j'étais basé. Au début, aucune perspective de recherche ne me guidait, cet emploi entrant dans le cadre de ma formation de fonctionnaire ingénieur. Par la suite, plusieurs occasions m'ont été offertes d'observer les rouages de l'institution.

D'abord, en 2016, l'on m'a proposé de participer, en tant que consultant, à une assistance technique de l'institution dans un autre pays d'Afrique de l'Ouest, en lien avec mes travaux précédents. J'ai accepté de faire partie de l'équipe, en négociant un accord par courriel avec le chef de projet[1] pour mobiliser ce que j'aurai observé dans le cadre de ma thèse qui venait de débuter. Les assistances techniques ont ceci d'intéressant qu'il s'agit d'opérations qui n'ont pas, à notre connaissance, été observées en détail dans la littérature. Dans notre cas, il s'agissait, pour l'équipe de trois consultants dont je faisais partie, de produire, à partir d'une mission de deux semaines dans ce pays, un diagnostic et des recommandations sur la compétitivité du secteur de la construction dans ce pays. Si la mission a duré deux semaines, l'ensemble des activités s'est déroulée sur une année, avec des périodes intenses (mission et sa préparation, finalisation du rapport, séminaire de restitution) et des périodes calmes (attente des commentaires en interne et du gouvernement). Toutes ces étapes ont donc pu être observées. Au carnet de terrain rédigé en tant que chercheur s'ajouteront dans l'analyse tous les matériaux produits en tant que praticien (notes de la mission, versions du rapport, courriels)[2].

Ensuite, une cheffe de projet que je connaissais a accepté que j'observe plusieurs de ses activités relatives à l'entrepreneuriat au Sahel, en l'occurrence (i) un concours d'entrepreneuriat

[1] Dans le langage de la Banque mondiale, on parle de *task team leader*. Une meilleure traduction de « chef de projet » serait, pour ne pas réduire leur action aux « projets » dans le sens restreint du terme, de parler de « chef d'équipe opérationnelle ». Mais par souci de simplicité et pour employer une traduction d'usage, nous parlerons de « chef de projet » dans la suite.

[2] Cette activité donnera lieu au chapitre 2.

destiné à de jeunes aspirants entrepreneurs dans un pays de la région, dont les lauréats ont reçu financements et accompagnement technique ainsi que (ii) ses tentatives plus larges pour faire de l'entrepreneuriat innovant un programme de politiques publiques important au Sahel, malgré l'absence de la Banque mondiale dans la région sur ces questions. Je ne travaillais pas pour cette cheffe de projet, mais il m'est arrivé de l'aider de façon ponctuelle en contrepartie de mon accès quasi-total au terrain. Cet accès m'a permis de mener une démarche ethnographique au sein d'un bureau local de la Banque mondiale au Sahel en deux périodes séparées d'une année : six semaines en mars-avril 2017, puis six semaines en janvier-février 2018. Une trentaine d'entretiens auprès des acteurs concernés par ces activités ont également été menés[1].

Enfin, différents contacts m'ont amené à collaborer avec une organisation internationale, le *Global Development Network* (GDN), et à pouvoir suivre un projet, financé par la Banque mondiale, que l'organisation a mis en œuvre. L'objectif du projet était de faire produire, par des chercheurs locaux, des recherches utiles pour les décideurs publics sur les politiques industrielles. Depuis sa création, avec le soutien de Joseph Stiglitz, au sein de la Banque mondiale il y a une vingtaine d'années, GDN, qui est une organisation désormais indépendante, agit de manière réflexive pour comprendre ce qui pourrait permettre de produire une meilleure expertise sur les questions de développement. L'organisation propose notamment de renforcer les capacités de recherche situées dans les pays en développement, pour que la recherche produite soit davantage contextualisée et plus proche des préoccupations des dirigeants des pays en développement. Le projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité » s'inscrit dans cette lignée, et sera donc l'occasion d'observer une opération financée par la Banque mondiale destinée à réfléchir sur, et à transformer, l'expertise. J'ai signé un accord de confidentialité avec GDN. C'est surtout sur l'observation de deux séminaires clefs du projet, l'un à Nairobi en juin/juillet 2017 et l'autre à Addis Abeba en mars 2018, ainsi que sur quelques entretiens et sur une analyse des documents de projet, que se basera ce terrain[2].

Ces différentes postures posent différentes questions éthiques et scientifiques. Des questions éthiques d'abord. J'avais travaillé pour la Banque : des contrats me liaient donc à l'institution, qui réglementaient la diffusion des informations que je possédais. Le choix que j'ai fait fut non pas de formaliser ma relation au niveau du siège de l'institution, ce qui aurait probablement limité largement la recherche, mais de ne mobiliser les données non publiques obtenues que lorsqu'un accord, écrit ou même tacite, avait été formulé par mes interlocuteurs. Cette dernière règle a été étendue au-delà de mes interlocuteurs de la seule Banque mondiale. Néanmoins, de

[1] Cette activité donnera lieu aux chapitres 3 et 4. Sauf les quelques cas d'entretiens non enregistrés qui seront indiqués, tous les entretiens menés dans la thèse ont été enregistrés (avec l'accord de la personne interviewée).
[2] Cette activité donnera lieu au chapitre 5.

nombreuses personnes au sein de l'institution et au-delà m'ont ouvert des portes, confié de nombreuses informations, livré de riches analyses. Pour être fidèle à leur confiance, les noms des projets, pays et lieux, certains détails, et surtout l'identité de mes interlocuteurs, ont été changés et anonymisés.

En particulier, l'action des chapitres 2, 3 et 4 et d'une partie du chapitre 5 se déroulera dans un État moderne fictif, le Mandé. Le terme existe déjà, et renvoie à une région située entre le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée, le Libéria, le Mali, le Sénégal et la Sierra Leone, ainsi qu'à un ensemble de peuples qui ont résidé historiquement et résident toujours dans cette région (Malinké, Soninké, Soussou, Bambara, Dioula, et d'autres encore). L'histoire des peuples du Mandé est liée, notamment du côté des Malinké, à la fondation des grands empires d'Afrique de l'Ouest, comme l'Empire du Mali[1]. Les opérations de développement présentées dans la thèse se sont déroulées dans différents pays situés pour une partie de leur territoire dans la région du Mandé, et nous ferons donc de cette région un État moderne fictif, lieu des interventions que nous analyserons. Ancienne colonie française, la langue officielle de l'État du Mandé est le français, même si de nombreuses langues locales sont utilisées quotidiennement. La monnaie au Mandé est le franc CFA. Par ailleurs, notons que nous utiliserons l'adjectif « mandingue » pour qualifier ce qui vient ou ce qui relève du Mandé (des chercheurs mandingues, des savoirs mandingues), même si, en toute rigueur, les Mandingues ne forment que l'un des peuples Mandés. Niani, une ville actuellement située en Guinée, régulièrement mentionnée comme l'une des capitales historiques de l'Empire du Mali, sera notre capitale : il ne faudra pas voir de lien avec l'actuelle Niani.

Grâce à cet État fictif inspiré d'une région transfrontalière existante, nous avons trouvé un équilibre entre anonymisation de nos sources et conservation de la spécificité géographique de nos terrains. On remarquera que la possibilité pour la thèse de ne pas citer explicitement les pays où ces interventions se sont déroulées sans trop aplatir les observations du terrain est un premier résultat, en ce que cela nous montre que ces experts ne se préoccupent pas nécessairement d'un certain nombre de particularités géographiques. Il ne s'agit pas d'en conclure que ces experts ne sauraient rien de ces pays et de leurs spécificités, mais plutôt de s'interroger sur ce qu'ils savent précisément des pays où ils se trouvent (et qui, sur plusieurs points, dépasse largement ce que je peux en savoir par exemple), ce qu'ils en conservent, et ce qu'ils considèrent comme non indispensable. C'est ainsi, à travers ce qui sera rendu visible dans les situations d'expertise que nous observerons, que les sociétés rencontrées se présenteront dans la thèse. Un sociologue historique et politiste de l'Afrique comme Jean-François Bayart

[1] K. SHILLINGTON, *History of Africa*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2012. Les frontières de l'Empire du Mali (qui connaît son apogée au 14ème siècle) ne sont pas les mêmes que celles du Mali contemporain.

nous le reprocherait sans doute puisque pour lui, tout l'enjeu épistémique autant que politique est de ne pas limiter l'analyse des (ex-)colonisés à la seule interaction (post-)coloniale. Il faut au contraire les montrer dans la positivité de leur histoire et de leurs sociétés, dont *un* des moments seulement fut la colonisation[1], et, peut-on ajouter, dont *une* des facettes est l'aide au développement. Cette différence est due à sa démarche de sociologue historique de l'Afrique, et de son point de vue plus général d'« africaniste »[2], ce que cette thèse ne prétend pas être.

Notre approche pose ensuite des questions scientifiques et méthodologiques, puisque ces postures ne sont pas indifférentes sur ce qu'il est possible de voir et de dire en tant que chercheur. Toutefois, il n'existe sans doute pas de méthode unique pour garantir la pertinence et la rigueur de l'analyse. Après avoir plongé dans les mondes de l'aide, certains auteurs ressentent le besoin d'en sortir, de s'en couper, pour dénaturaliser des concepts et des discours devenus une part d'eux-mêmes[3] : c'est souvent la quête d'« objectivité » qui justifie cette démarche. Fidèle en cela aux principes de l'ANT, je me suis plutôt efforcé de suivre jusqu'au bout ces acteurs et leurs réseaux, dans toutes les conséquences de leurs raisonnements et actions, et en favorisant un maximum d'occasions d'« objections » de mes « objets » d'études sur ce que je disais d'eux[4]. Avec GDN notamment, j'ai pu discuter directement mes textes, quand, avec de nombreux consultants ou chefs de projet de la Banque, j'ai passé un certain temps à échanger informellement sur quelques éléments de mes analyses.

3.5. Le problème de la représentativité de l'expertise et de la Banque mondiale

Cette réponse par l'objectivité ne suffit toutefois pas à éliminer une question centrale de notre approche : nos terrains seront-ils représentatifs de l'expertise de la Banque mondiale, et de la Banque mondiale elle-même ? C'est autour de la notion d'« expertise » que nous avons construit notre approche. Callon et Rip préfèrent utiliser le terme d'« expertise » plutôt que celui d'« experts », pour éviter d'attribuer des compétences *a priori* à certains individus sous prétexte qu'ils seraient les experts, pour considérer l'expertise comme le résultat de l'interaction entre de nombreux acteurs[5] : la thèse ne fera pas non plus des experts de la Banque mondiale

[1] J.-F. BAYART, *Les études postcoloniales : un carnaval académique*, Paris, Karthala, 2010, pp. 72 et 97-98.

[2] J.-F. BAYART, « L'Afrique dans le monde : une histoire d'extraversion », *Critique internationale*, vol. 5, n° 5, 1999, pp. 97-120 ; J.-F. BAYART, *L'État en Afrique : la politique du ventre*, Paris, Fayard, 2006.

[3] Voir par exemple le chapitre 3 de M. FRESIA et P. LAVIGNE DELVILLE (éds.), *Au cœur des mondes de l'aide internationale*, *op. cit.*

[4] B. LATOUR, « When things strike back: a possible contribution of 'science studies' to the social sciences », *British journal of sociology*, vol. 51, n° 1, 2000, pp. 107-123.

[5] M. CALLON et A. RIP, « Humains, non-humains : morale d'une coexistence », dans J. THEYS et B. KALAORA (éds.), *La Terre outragée. Les experts sont formels !*, Paris, Éditions Autrement, 1992, pp. 140-156.

les seuls acteurs de nos situations d'expertise. Pourtant, nous n'avons pas hésité et n'hésiterons pas à parler d'« experts de la Banque mondiale », pour une raison et dans un sens précis.

Jasanoff a montré qu'étudier l'expertise et les experts, c'est certes considérer le corpus de savoirs que portent et que représentent ces experts (par exemple, la « bonne science »), c'est suivre les qualités incorporées par les experts individuels (par exemple, leur « impartialité »), mais c'est aussi s'intéresser au corps collectif que constituent les experts, au travers duquel ils offrent leurs savoirs aux décideurs (comme les « comités équilibrés »)[1]. Ce corps collectif est, selon Jasanoff, souvent négligé. Ce qui intéresse Jasanoff, ou encore des auteurs comme Granjou et Barbier[2], en suivant de tels corps, ce sont des situations où des décideurs publics mandatent des scientifiques constitués en comité d'experts, selon des procédures censées garantir que les opinions individuelles s'articulent pour obtenir à un jugement « équilibré », c'est-à-dire une synthèse représentative des meilleures connaissances du moment. Autrement dit, les scientifiques dans les comités d'expertise participent d'une démarche collective, cadrée par des procédures, de production de savoirs à destination des décideurs.

Dans notre cas, le troisième corps de l'expertise de Jasanoff ne sera pas qu'un corps destiné à abriter et à cadrer les savoirs et les experts. Notre définition de l'expression « experts de la Banque mondiale » désignera ceux auxquels la Banque accorde, plus ou moins provisoirement, le droit de représenter son expertise, de représenter le corps de la Banque mondiale elle-même. Ce n'est pas le cas des experts des comités d'expertise, qui produisent des savoirs cadrés par une agence, mais dont il n'est pas attendu qu'ils parlent au nom de cette agence elle-même. Le terme de représentation doit ici être pris dans un sens fort, comme celui qui devient le porte-parole d'une autre entité. Les chefs de projet de l'institution, par exemple, quand ils rencontrent un ministre, sont l'institution ; ce qu'ils disent, c'est l'institution qui le dit. Cela nous permettra aussi de considérer comme des experts de la Banque mondiale des individus qui sont employés ponctuellement par l'institution (statut de *consultant* de la Banque) ou par une opération de la Banque (statut de *consultant* pour une opération) tant que, d'une manière ou d'une autre qu'on décrira, leurs savoirs et actes sont considérés par un chef de projet ou par un responsable mieux placé hiérarchiquement, comme relevant de la parole de l'institution.

En d'autres termes, si nous parlerons d'experts de la Banque mondiale, ce n'est pas tant pour considérer que certains individus ont des compétences *a priori*, ou qu'ils évoluent seuls dans

[1] S. JASANOFF, « Judgment under siege: the three-body problem of expert legitimacy », dans S. MAASEN et P. WEINGART (éds.), *Democratization of expertise? Exploring novel forms of scientific advice in political decision-making*, Dordrecht, Springer, 2005, pp. 209-224.

[2] M. BARBIER et C. GRANJOU, *Métamorphoses de l'expertise*, Versailles, Éditions Quæ et Paris, Éditions de la Maison des sciences de l'homme, 2012.

des situations d'expertise – même s'ils y jouent un rôle décisif et spécifique, c'est là l'intérêt de notre approche –, ou encore pour distinguer les « experts internationaux » des « locaux » – puisque la Banque peut aussi s'appuyer sur des experts qui ont la nationalité du pays en question –, mais bien pour mettre en lumière certains individus ou groupes d'individus que la Banque mondiale elle-même considère comme représentatifs de son expertise. On pourra donc parler d'« expertise comme opération de la Banque mondiale » en suivant le travail de ces experts de la Banque mondiale, car ils seront bien, en ce sens, représentatifs de cette expertise (même si cela ne signifie pas que chacun de ces experts épuisera les qualités de cette expertise). Nos situations d'expertise, pour insister sur ce point, ne renverront donc pas qu'à des cas de fourniture de savoirs pour informer des décideurs publics, mais consisteront plus généralement en des situations où des experts autorisés par la Banque mondiale agiront, par leurs savoirs spécialisés, en son nom (avec une nuance dans le chapitre 5 où ces experts seront moins représentatifs de l'expertise de la Banque que volontaires pour la transformer).

Parlera-t-on pour autant de « la » Banque mondiale ? La posture adoptée dans la thèse se rapproche de la démarche proposée par Marcus dans son texte sur l'ethnographie dans/du système-monde[1]. L'ethnographie multi-site qu'il y propose n'est pas une démarche qui consiste à multiplier les terrains pour mieux les comparer. Elle cherche plutôt à s'écarter d'une ethnographie classique qui prend pour objet un seul site (de préférence une société non moderne), pris dans le contexte du système-monde (généralement capitaliste), et qui regarde comment le site analysé résiste ou s'accommode de ce système-monde contextuel. L'ethnographie multi-site de Marcus suit de son côté des personnes, des objets, des notions, de site en site, pour refuser la dichotomie entre local et global, et pour faire du système-monde ce qui émerge des connexions qui peuvent être faites entre les sites que l'ethnographe suit. Le système-monde est donc l'objet et le résultat de l'enquête.

Contrairement à ce que propose Marcus, notre approche ne prendra pas le système-monde comme premier objet d'enquête. Notre premier objet d'enquête sera la Banque mondiale elle-même. La Banque mondiale, bien sûr, fait partie de ce système-monde, et produit un certain type de global. Mais l'objectif de la thèse sera bien de tracer des connexions entre les différents sites qui forment cette thèse, afin de faire émerger une certaine Banque mondiale. Cette Banque mondiale ne fournira donc pas le contexte dans lequel nos experts opéreront, mais sera le résultat des connexions et continuités produites par ces experts et par nos propres circulations : c'est en cela que notre approche s'inspire de Marcus.

[1] G. MARCUS, « Ethnography in/of the World System: the emergence of multi-sited ethnography », *Annual review of anthropology*, vol. 24, n° 1, 1995, pp. 95-117.

4. Plan de la thèse

Le **premier chapitre** de la thèse retrace différentes épreuves historiques au cours desquelles les savoirs de la Banque mondiale sont devenus progressivement un objet de préoccupation pour l'institution. Jusque dans les années 1960, la Banque mondiale n'est pas vraiment préoccupée par ses savoirs : elle tient avant tout à rester une banque rentable en finançant des projets productifs. La controverse entre banquiers et économistes qui a alors lieu se conclut sur l'échec de ces derniers à transformer cette banque. Différents facteurs comme la création de l'Association internationale de développement, puis les velléités de son président McNamara, constituent un nouveau moment d'épreuve pour la Banque, qui l'obligeront à se tourner vers d'autres secteurs, comme l'agriculture, et vers des considérations plus larges de politique économique. Ses savoirs deviennent alors un sujet de préoccupation pour l'institution, parce qu'ils paraissent limités pour répondre à ces défis. Les économistes feront bientôt leur grand retour pour y répondre ; ils connaîtront leur apogée dans les années 1980, contribuant à donner à la Banque mondiale une nouvelle identité, celle d'une institution d'expertise conseillant les pays sur leurs politiques publiques. La crise des années 1990, toutefois, vient toucher de plein fouet cette expertise, mise à mal dans son contenu (considéré comme erroné) et dans sa forme (l'imposition des programmes d'ajustement devient une rengaine des critiques). Cette épreuve incite les dirigeants de l'institution à expliciter et à complexifier leur vision de la nature des savoirs de la Banque, réflexion que la « Banque du savoir » incarnera : les savoirs tacites ou embarqués au cœur des opérations semblent s'agencer dans une forme d'expertise que la Banque peine à saisir (annonçant les chapitres 2 à 5), quand l'expertise en termes d'accompagnement sur les politiques publiques doit pour beaucoup de dirigeants être transformée (annonçant le chapitre 5).

Le **second chapitre** entame un cycle de trois chapitres visant à caractériser l'expertise comme opération quotidienne et ordinaire de la Banque du savoir. Ces chapitres ne prétendent pas que tout est récent dans cette expertise : ce qui l'est, c'est la préoccupation des dirigeants à l'égard des savoirs au cœur des opérations que sont les projets ou les assistances techniques. Le second chapitre revient sur le problème de la rigueur de l'expertise. Nous y suivrons des consultants de la Banque mondiale au cours d'une assistance technique portant sur la compétitivité du secteur de la construction de logements au Mandé : d'abord en mission de deux semaines au Mandé, puis dans l'écriture d'un rapport de diagnostic et de recommandations, et enfin présentant ce rapport lors d'un séminaire de dissémination aux parties prenantes locales du secteur. La description du travail très technique de ces consultants nous permettra de rendre visible un régime de véridiction particulier, qui n'est pas celui de la science ou de la technique :

on identifiera ici un processus de *mise en convergence*. Ce terme désignera une des modalités typiques de l'expertise comme opération de la Banque mondiale. On montrera que cette convergence est à la base d'un processus politique, qui sera au cœur de ce chapitre : d'un secteur constitué d'entités éparses et hétérogènes (entreprises, syndicats, tâcherons, etc.), l'objectif du travail des experts est de produire un collectif unifié du secteur de la construction, prêt à entrer en transition pour se moderniser, et prêt à se prendre en charge pour effectuer cette transition. On verra que c'est à cette condition que la Banque peut envisager de mener de nouvelles opérations, plus conséquentes financièrement, au Mandé.

Le **troisième chapitre** se concentre sur un concours de plan d'affaires au Mandé, mis en œuvre dans le cadre d'un projet financé par la Banque mondiale. Des jeunes mandingues y sont sélectionnés sur dossier, puis sont formés à l'entrepreneuriat. Cette formation est l'occasion pour eux de retravailler leur projet, avant qu'une phase finale de sélection ne les départage pour distinguer des lauréats. Pour les expertes venues de France dans l'optique de conduire les formations des formateurs mandingues qui formeront eux-mêmes les jeunes, il s'agit moins de transformer directement des individus en entrepreneurs, que de leur transmettre des outils et des manières d'utiliser ces outils. Ainsi, même quand ces expertes seront parties, quand les formations des jeunes par les formateurs seront terminées, les outils continueront à être utilisés efficacement et, par là, à circuler. L'espoir des expertes est qu'à terme, ces outils en circulant transformeront bien de jeunes mandingues en entrepreneurs dynamiques créateurs de richesse et d'emploi. Mais c'est là une tâche qu'elles savent ne pas pouvoir accomplir en quelques jours sur place, et elles préfèrent donc se contenter d'*activer* ces outils et ces entrepreneurs. La notion d'activation désignera une seconde modalité de l'expertise comme opération de l'institution.

Le **quatrième chapitre** prolonge la réflexion sur l'entrepreneuriat du chapitre précédent, en analysant la construction d'un programme de la Banque mondiale lié à l'entrepreneuriat innovant au Sahel. À partir d'une ethnographie du travail d'une cheffe de projet de l'institution basée au Mandé et cherchant à faire exister ce programme, ce chapitre caractérise ce qui fait le pouvoir de la Banque. Nous suivrons cette cheffe de projet alors qu'elle cherche à rassembler des financements via des *fonds fiduciaires*, à mettre en place des interventions éparses dans les marges d'opérations plus volumineuses en cours, ou tandis qu'elle se déplace au Sahel ou à Paris pour rencontrer et négocier avec d'autres acteurs du domaine. Nous verrons cette cheffe de projet *s'immiscer* dans des réseaux sur l'entrepreneuriat déjà existants (celui du soutien à l'entrepreneuriat mandingue depuis la France, celui des incubateurs mandingues, celui d'un fonds fiduciaire européen, etc.), en essayant de *raccorder* entre eux les réseaux où elle aura réussi à s'immiscer. Pour autant, de nombreuses tentatives de la cheffe de projet se solderont par des échecs, qui lui auront coûté beaucoup d'énergie et d'argent (elle n'obtiendra pas tel

financement de l'Europe, etc.), quand chacun de ses mouvements, puisque tourné vers des réseaux déjà existants, ne déplacera que marginalement le monde de l'entrepreneuriat. Mais en *réitérant* ses tentatives vers de nouveaux réseaux, elle finira par obtenir plusieurs succès, et parviendra ainsi à raccorder suffisamment de réseaux entre eux pour que la Banque mondiale devienne un point de passage utile pour de futures activités liées à l'entrepreneuriat innovant dans le Sahel. La Banque mondiale acquiert ainsi une capacité à orienter les politiques publiques des pays en développement. Le vocabulaire de *l'immixtion,* du *raccordement* et de la *réitération* nous servira à désigner une troisième modalité typique de l'expertise comme opération de la Banque mondiale, à l'origine de son pouvoir.

Le **cinquième chapitre** analysera le projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité ». Retrouvant l'impulsion initiale donnée par Joseph Stiglitz, moteur pour la création de GDN, l'objectif de ce projet est double. D'abord, proposer à des « chercheurs locaux » de mener des enquêtes sur les politiques industrielles, dans une perspective de relocalisation de l'expertise de conseil aux politiques publiques ; en l'occurrence, les experts des pays du Nord ne doivent plus être les seuls à dire des choses sur le développement. Ensuite, mener une recherche qui sorte des standards de l'économie classique telle qu'elle est pratiquée dans la plupart des centres de recherche (qui valorise la sophistication mathématique) ; l'objectif est de promouvoir des savoirs plus pertinents et utiles que ce que la recherche produit usuellement, en ajoutant à l'expertise l'analyse des processus économiques locaux. Il s'agit donc de repenser l'expertise sur les politiques industrielles, autant dans son contenu que dans les entités légitimes pour en parler. Ce chapitre s'efforcera de saisir ce que cela signifie pour la Banque mondiale de repenser son expertise, et la manière dont elle s'efforce d'ajouter à son écosystème de savoirs un type de savoir particulier, les savoirs locaux.

Chapitre 1. La Banque mondiale à l'épreuve de ses savoirs

Introduction

Quand James Wolfensohn arrive à la tête de la Banque mondiale en 1995, l'institution est en « état de siège »[1]. Les critiques prolifèrent, pointant du doigt notamment les programmes d'ajustement structurel : de nombreux rapports et évaluations dénoncent l'inefficacité des politiques prônées par l'institution et le FMI (la faible croissance qui en résulte par exemple), leur imposition via les conditionnalités (prêt financier contre réforme), ou encore leurs conséquences sociales et environnementales délétères[2]. La crise du Mexique en 1994, pays considéré comme le bon élève des deux institutions internationales lors de ces programmes, porte un autre coup dur à ces institutions : le pays, au bord de la faillite, doit demander à nouveau des prêts d'urgence, plus d'une décennie après le début de sa première crise de la dette en 1982[3].

Au-delà des programmes d'ajustement structurel, ce sont aussi les grands projets d'infrastructures plus traditionnels de la Banque qui sont sous le feu des projecteurs. Des campagnes contre quelques grandes interventions financées par l'institution, comme le projet *Polonoroeste* au Brésil (construction d'importantes infrastructures en pleine Amazonie) ou le projet de construction de barrages dans la *Narmada Valley* en Inde (déplacement de milliers de personnes et conséquences environnementales potentiellement irréversibles), contribuent à jeter le discrédit sur l'organisation internationale[4]. Des mouvements activistes dans les pays en développement s'évertuent à dévoiler les effets sociaux peu reluisants des projets financés par la Banque dans des endroits très reculés d'Inde, du Brésil, ou d'Indonésie. Son implication, et

[1] R. KAGIA (éd.), *Balancing the development agenda: the transformation of the World Bank under James D. Wolfensohn (1995-2002)*, Washington D.C., édité par la Banque mondiale, 2005, p. 2.

[2] Pour une présentation générale des critiques aux programmes d'ajustement, voir I. BERGAMASCHI, *Le consensus post-Washington au Mali : trajectoires, usages et processus d'appropriation*, Thèse de doctorat, Paris, Institut d'études politiques, 2011, chapitre 1. Pour des analyses ayant exprimé des doutes à propos de leurs résultats quelques années seulement après leur lancement, voir G. DURUFLÉ, *L'ajustement structurel en Afrique : Sénégal, Côte d'Ivoire, Madagascar*, Paris, Karthala, 1988 ; S.P. SCHATZ, « Structural adjustment in Africa: a failing grade so far », *The journal of modern African studies*, vol. 32, n° 4, 1994, pp. 679-692. Sur leurs conséquences sociales, voir ; B. CONTE, « La responsabilité du FMI et de la Banque mondiale dans le conflit en Côte d'Ivoire », *Études internationales*, vol. 36, n° 2, 2005, pp. 219-229.

[3] J. PENDER, « From 'structural adjustment' to 'Comprehensive Development Framework': conditionality transformed? », *Third world quarterly*, vol. 22, n° 3, 2001, p. 401.

[4] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 1214 ; C. WEAVER et R.J. LEITERITZ, « 'Our poverty is a world full of dreams:' reforming the World Bank », *Global governance*, vol. 11, n° 3, 2005, pp. 369-388.

les conséquences de celle-ci, dans la gouvernance de la globalisation financière sont contestées dans le même temps dans les rues de Manille, Jakarta ou New Delhi[1].

L'intensité de cet ensemble de critiques sera galvanisée par les cinquante ans de l'institution en 1994 : le mouvement *50 years is enough* sera la figure de proue de ces contestations[2]. Les critiques à l'égard de la Banque peuvent également provenir d'autres institutions internationales : l'UNICEF se joint au chœur des critiques en publiant en 1987 un rapport qui va jusqu'à parler de « décennie perdue », une expression qui fera date[3]. L'actionnaire principal de la Banque, les États-Unis, s'inquiète de son côté de la fréquence des crises financières et de l'inefficacité afférente de la Banque et du FMI. Les autorités américaines chargent la commission Meltzer (du nom de l'universitaire conservateur qui en prend la tête) d'analyser le rôle et l'action des institutions financières internationales. Le rapport qui en résulte n'est pas tendre, et soutient des transformations fortes : il propose en particulier une forte réorientation de la Banque vers les pays qui n'ont pas accès au capital privé, et un accroissement de l'aide sous forme de don, rejoignant d'ailleurs par ce second point certaines revendications de mouvements altermondialistes. Ce rapport propose même la suppression de l'une des cinq entités du Groupe de la Banque mondiale, l'*Agence Multilatérale de Garantie des Investissements*[4]. En interne également, le moral est au plus bas[5]. En bref, à cette époque, la Banque n'est « ni confiante ni populaire », comme le note un article du *Financial Times*[6].

Au-delà du cas de la Banque, c'est dans un contexte général de « fatigue de l'aide » que s'inscrit cette crise de légitimité des années 1990. Elle perdure dans les années 2000, et touche les institutions de développement (internationales ou bilatérales) de façon large. Des critiques, comme William Easterly, un ancien de la Banque mondiale, ou Dambisa Moyo, économiste zambienne ayant travaillé chez Goldman Sachs, considèrent l'aide publique au développement comme inefficace, voire nocive, et verront leurs propos avoir beaucoup d'écho dans les années 2000[7]. Perçue par la droite américaine comme un gaspillage d'argent public au profit d'États

[1] M. GOLDMAN, *Imperial Nature*, *op. cit.*, p. 94.
[2] K. DANAHER, *50 years is enough: the case against the World Bank and the International Monetary Fund*, Boston, South End Press, 1994.
[3] UNICEF *et al.*, *L'Ajustement à visage humain*, *op. cit.*
[4] Sur ce rapport, voir P. JACQUET et J.-M. SEVERINO, « Prêter, donner : comment aider ? », *Revue d'économie financière*, vol. 74, n° 1, 2004, pp. 285-317 ; et R.F. MIKESELL, « The Meltzer Commission report on international institutions », *Economic development and cultural change*, vol. 49, n° 4, 2001, p. 886.
[5] R. KAGIA (éd.), *Balancing the development agenda: the transformation of the World Bank under James D. Wolfensohn (1995-2002)*, *op. cit.*, p. 120.
[6] Cité par J. PENDER, « From 'Structural Adjustment' to 'Comprehensive Development Framework' », *art. cit.*, p. 402.
[7] W. EASTERLY, *The elusive quest for growth: economists' adventures and misadventures in the tropics*, Cambridge, MIT Press, 2001 ; W. EASTERLY, *The white man's burden: why the West's efforts to aid the rest have*

autoritaires et corrompus, et comme une politique ayant comme seul horizon le libéralisme économique par les mouvements altermondialistes, l'aide publique au développement, dont la Banque mondiale est le fer de lance, traverse une mauvaise passe[1].

Dans un discours devant le Conseil des Gouverneurs de l'institution, le 1er octobre 1996 à Washington D.C., James Wolfensohn déploie un programme stratégique en quatre points pour transformer la Banque mondiale, afin de répondre à ces critiques et sortir de la crise. Parmi les transformations annoncées, la troisième introduit un terme qui fera date, celui de « Banque du savoir »[2], que Wolfensohn présente ainsi :

> *« Development knowledge is part of the global commons: it belongs to everyone, and everyone should benefit from it. But a global partnership is required to cultivate and disseminate it. The Bank Group's relationships with governments and institutions all over the world, together with our unique reservoir of development experience across sectors and countries, position us to play a leading role in this new global knowledge partnership.*
>
> *We have been in the business of researching and disseminating the lessons of development for a long time. But the revolution in information technology increases the potential value of these efforts by vastly extending their reach. To capture this potential, we need to invest in the necessary systems, in Washington and worldwide, to enhance our ability to gather development information and experience and share it with our clients. We need to become, in effect, the Knowledge Bank. »*[3]

Certains auteurs critiqueront par la suite l'arrogance d'une Banque qui, au fond, ne doute pas qu'elle *sait*, et, à travers l'expression de Banque du savoir, cherche à réaffirmer, malgré sa crise de légitimité, son autorité sur les idées du développement[4] : la citation précédente autorise effectivement une telle lecture. Wolfensohn reconnaîtra d'ailleurs plusieurs années plus tard qu'il y avait bien un peu de cela lors qu'il a prononcé l'expression pour la première fois :

---

done so much ill and so little good, Oxford, Oxford University Press, 2006 ; D. MOYO, *L'aide fatale : Les ravages d'une aide inutile et de nouvelles solutions pour l'Afrique*, Paris, Jean-Claude Lattès, 2009.

[1] J.-P. CLING, M. RAZAFINDRAKOTO et F. ROUBAUD, « La Banque mondiale, entre transformations et résilience », *art. cit.*, p. 8.

[2] Il nous semble que la première référence à la Banque du savoir figure bien dans ce discours de 1996. On notera cependant que dans un discours en 2000, Wolfensohn déclare qu'il a décidé de transformer la Banque en Banque du savoir en 1995 (J.D. WOLFENSOHN, *Voice for the world's poor*, *op. cit.*, p. 254.). Mais nous n'avons pas pu retrouver trace d'une telle mention, soit qu'elle ne figure pas dans les discours officiels publiés, soit que Wolfensohn lui-même se trompe sur l'année, ou soit qu'il ait eu l'idée d'une Banque du savoir en 1995 sans en parler publiquement avant 1996.

[3] *Ibid.*, pp. 52-53.

[4] T. KRAMARZ et B. MOMANI, « The World Bank as Knowledge Bank: analyzing the limits of a legitimate global knowledge actor », *Review of policy research*, vol. 30, n° 4, 2013, p. 412.

> *« So when we sat down some eight years ago, my colleagues and I, to look at the world, we took a look first at ourselves as an institution and then at the world outside. And let me share with you what we found, because it's been quite a voyage of discovery. […] We were making the assumption that, with 50 years of history, we really knew everything, or, if not everything, nearly everything. And we made the assumption that we were there to tell the world all about development, and some people would even have said that we were slightly arrogant in the way we did it. Some people here might have said we were more than slightly arrogant, that we were very arrogant in the way we went about it.*
>
> *And the so-called Washington Consensus, if not born at the Bank, was carried through there as a sort of prototype example, which our institution could fit comfortably on any given country and everything would work. And whether it was privatization or whether it was the issue of opening capital markets or whether it was a framework for political development, we had the knowledge and we were there and we were the World Bank. »*[1]

Robert Zoellick, qui fut président de l'institution de 2007 à 2012, exprime à son tour les doutes d'une institution qui, avec sa sœur jumelle le FMI, semblait tout puissante dans les années 1980 et au début des années 1990, à l'époque des programmes d'ajustement structurel :

> *« We have also been criticized for the way research has sometimes been used to proselytize on behalf of Bank policy, without always taking a balanced view of the evidence or without expressing appropriate scepticism. And in keeping with much academic research, the Bank's analytic work has often lacked broad-based transparency – not least amongst those who would be affected most by the policies derived from those analyses. »*[2]

Malgré ses auto-critiques, Wolfensohn continuera à vouloir faire advenir la « Banque du savoir », qu'il considère comme au moins aussi importante pour l'avenir que ce qu'il appelle la « banque de l'argent ». Zoellick réaffirmera de son côté avec force plusieurs années plus tard que la valeur première de la Banque mondiale réside dans ses savoirs, beaucoup plus que dans ses financements. Comment expliquer que face à la crise majeure qui l'a touchée, la Banque mondiale ait réagi notamment en s'auto-décrivant comme une « Banque du savoir » ? Comment comprendre ensuite ses oscillations entre, d'une part, les doutes envers ses propres savoirs, et d'autre part, des affirmations explicites que c'est pour autant bien dans ses « savoirs » que réside sa valeur première ? En quoi cette réflexion sur ses savoirs représente-t-elle un moment bien particulier de l'histoire de la Banque mondiale ? Que nous dit ce moment de la

[1] J.D. WOLFENSOHN, *Voice for the world's poor*, *op. cit.*, pp. 394-395.
[2] Cité dans T. KRAMARZ et B. MOMANI, « The World Bank as Knowledge Bank », *art. cit.*, pp. 411-412.

manière dont la Banque mondiale se définit à l'époque, et cherche à se redéfinir pour sortir de la situation inconfortable où elle est empêtrée ? La partie suivante va présenter une revue de la littérature sur les « savoirs » à la Banque mondiale, puis présenter notre approche analytique.

1. Revue de la littérature et approche analytique

1.1. La « Banque du savoir » et les « savoirs » de la Banque mondiale, des termes critiqués

La période allant du milieu des années 1990 jusqu'au début des années 2010 est marquée par une intense production de l'institution sur la question des savoirs. Joseph Stiglitz, arrivé en 1997 du *Council of Economic Advisers* de Bill Clinton pour devenir chef économiste de la Banque mondiale jusqu'en 2000, en est l'un des piliers. Il supervise notamment la première publication importante sur la question, qui marque durablement la manière d'appréhender la question des savoirs pour le développement : il s'agit du *Rapport sur le Développement dans le Monde* de 1998, intitulé « *Knowledge for development* »[1]. Ce rapport est très largement inspiré des travaux en économie de l'information imparfaite qui vaudront à Stiglitz son prix Nobel en 2001. D'autres rapports suivront, cherchant à établir des diagnostics sur le rôle des savoirs, ou à mieux positionner stratégiquement l'institution sur la question[2].

Certains de ces rapports sont abondamment repris et commentés. Les notions de « Banque du savoir » et de « savoirs au service du développement », telles qu'elles sont élaborées par Wolfensohn, Stiglitz et dans ces différents rapports, sont sous le feu des critiques académiques. Premièrement, c'est leur conception des savoirs qui est considérée comme très pauvre : contre une vision codifiée et plate de savoirs capables d'être transmis de façon efficace par les Technologies de l'information et de la communication (TIC), des auteurs rappellent que le savoir ne peut guère être considéré comme une entité en soi, mais que le processus de transformation des informations en savoirs est un processus de création : il s'agit d'un « processus interprétatif qui, étant donné certaines limites données comme le contexte ou le

[1] BANQUE MONDIALE, *World Development Report 1998/1999: knowledge for development*, New York, Oxford University Press, 1998.

[2] Notamment, BANQUE MONDIALE, « Indigenous knowledge for development. A framework for action », 1998 ; BANQUE MONDIALE, « Transforming the Bank's knowledge agenda: a framework for action », *op. cit.* ; BANQUE MONDIALE, « The state of World Bank knowledge services. Knowledge for development 2011 », *op. cit.* ; BANQUE MONDIALE, « Knowledge-based country programs. An evaluation of the World Bank group experience », 2013 ; INDEPENDENT EVALUATION GROUP (GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE), « Learning and results in World Bank operations: how the Bank learns. Evaluation 1 », 2014 ; INDEPENDENT EVALUATION GROUP (GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE), « Learning and results in World Bank operations: toward a new learning strategy. Evaluation 2 », 2015.

langage, ne devrait pas être supposé automatique »[1]. Ainsi, pour ces critiques, la Banque propose un agenda qui s'appuie sur les TIC à l'excès, sans s'apercevoir que « savoir » et « information » (les TIC ne pouvant transmettre que cette dernière) ne sont pas de même nature. Également, la Banque oublierait ainsi que les savoirs ne sont pas des « marchandises », ou des entités « neutres », mais sont expérientiels et situés (i.e. n'existent que pris dans des contextes toujours spécifiques)[2], et sont socialement construits (i.e. sont le résultat du travail d'acteurs humains pris dans leur société et non de simples faits de la nature)[3].

Dans la même veine, le *Rapport sur le Développement dans le Monde* de 1998, l'un des plus commentés, est objet d'ironie pour la naïveté de sa croyance dans des savoirs universels et facilement transmissibles, croyance particulièrement éclatante dans ses premières lignes que voici :

> « Intangible et immatériel, le savoir, tel la lumière, peut aisément se propager à travers le monde, éclairant l'existence de tout un chacun. Et pourtant, des millions de personnes vivent encore dans les ténèbres, écrasées par la pauvreté. Ainsi, une affection aussi banale que la diarrhée, que l'on sait soigner depuis des siècles, continue à tuer des millions d'enfants par simple ignorance de leurs parents. »[4]

Deuxièmement c'est le manque de réflexivité sur son propre rôle dans la production des savoirs, et surtout l'absence de réflexion politique autour des savoirs, qui est mise en avant. Certains auteurs affirment que la Banque n'est pas une Banque du savoir fiable, parce que ses savoirs ne seraient validés que par des publics – ONG ou autres agences d'aide par exemple – ayant tout intérêt à confirmer la pertinence de ce qu'elle affirme, notamment parce qu'ils dépendent de ses financements[5]. Il est souligné que l'institution ne propose aucune économie politique dans son analyse des savoirs, qu'elle les considère à tort comme apolitiques[6]. De nombreux auteurs s'échinent à rebours à définir la politique qui est à l'œuvre dans les savoirs de la Banque, et que ne reconnaîtrait pas cette dernière : ces savoirs sont par exemple orientés vers le marché[7] ; sont liés de très (trop) près au pouvoir états-uniens[8] ; participent surtout de la

[1] L. NARAYANASWAMY, « Problematizing 'knowledge-for-development' », *art. cit.*, p. 1068.
[2] *Ibid.*, p. 1069.
[3] L. MEHTA, « From darkness to light? », *art. cit.*, p. 153 ; L. MEHTA, « The World Bank and its emerging knowledge empire », *Human organization*, vol. 60, n° 2, 2001, pp. 189-196. Mehta cite Bruno Latour et Sandra Harding (voir chapitre 5) pour appuyer ses propos.
[4] BANQUE MONDIALE, *Rapport sur le Développement dans le Monde 1998/1999 : le savoir au service du développement*, Paris, ESKA, 1998, p. 1.
[5] A.L. ST. CLAIR, « The World Bank as a transnational expertised institution », *Global governance*, vol. 12, n° 1, 2006, p. 88. St. Clair cite abondamment Jasanoff dans sa démonstration.
[6] L. MEHTA, « From darkness to light? », *art. cit.*, p. 151.
[7] L. NARAYANASWAMY, « Problematizing 'knowledge-for-development' », *art. cit.*, p. 1068.
[8] R.H. WADE, « US hegemony and the World Bank », *art. cit.*

légitimation de l'économie nord-américaine[1] tout en fragilisant la recherche menée dans les pays en développement[2]. En bref, tous semblent s'accorder pour dire que la Banque mondiale, en s'auto-décrivant comme une « Banque du savoir », n'a pas changé de paradigme, qu'elle reste l'institution qu'elle était avant la crise.

Malgré leur richesse, ces travaux posent un problème. Tandis qu'ils ne cessent de rappeler, mobilisant régulièrement des travaux en STS, que les savoirs sont quelque chose de complexe, qu'ils ne prennent leur sens que contextualisés, que science et politique sont inextricables, ou encore qu'on ne peut les saisir convenablement que dans leur caractère situé, ils ne s'emploient guère à caractériser et à qualifier les réflexions sur les savoirs de la Banque mondiale comme contextualisés et situés. On ne voit jamais comment les réflexions de la Banque sur les savoirs sont produites, par qui, pour qui, pour quoi ; les rapports sont analysés comme des produits donnés d'avance, déjà-là, sans histoire, sans contexte. Cette littérature ne nous apprend donc pas pourquoi et comment, à un moment donné de son histoire, la Banque mondiale s'est mise à s'auto-décrire comme une Banque du savoir, et s'est plus généralement échinée à proposer une réflexion explicite sur les savoirs. De surcroît, les discours plus politiques de Wolfensohn et Stiglitz sur les savoirs ne sont pas analysés. Surtout, quand bien même le contenu de toutes ces réflexions ne changerait pas son paradigme par exemple néolibéral, cette littérature ne nous dit pas ce que ce moment spécifique signifie de l'évolution de la Banque, de ses façons de voir le monde et de se penser en tant qu'institution. Certes, la crise des années 1990 est souvent citée comme un déclencheur des réformes qui ont conduit à la Banque du savoir, mais après tout, la Banque mondiale aurait pu répondre en décidant de revenir à son rôle de simple banque de développement prêtant de l'argent pour des projets précis ; elle se serait ainsi retirée du rôle – tant critiqué – consistant à aider les pays à décider de leurs politiques de développement.

1.2. La Banque mondiale au prisme de ses épreuves et de ses préoccupations

L'ambition de ce chapitre consiste à situer le moment « Banque du savoir » de la Banque mondiale et plus généralement sa réflexion sur les « savoirs » dans une perspective historique plus large. Cette perspective doit nous permettre de comprendre pourquoi, face à la crise qui la frappe dans les années 1990, la Banque réagit de la sorte, alors même qu'elle était déjà depuis bien longtemps en prise avec des « savoirs », mais sans en faire l'objet d'une réflexion explicite. Cette perspective doit aussi nous permettre de saisir ce qui se joue pour la Banque, toujours actuellement, dans ce moment de réflexion sur les savoirs. Cependant, parler en un chapitre des

[1] G. STANDING, « Brave New Words? », *art. cit.*

[2] D. KAPUR, « The 'Knowledge' Bank », dans N. BIRDSALL (éd.), *Rescuing the World Bank*, Washington D.C., Center for Global Development, 2006, pp. 159-170.

savoirs d'une institution qui existe depuis 1944, qui possède plus de cent soixante-dix pays membres[1], plus de cent bureaux pays[2], et forte de plus de dix mille employés actuellement[3], relève à première vue de la gageure. Cela reste vrai quand bien même on se restreindrait à la question des « savoirs » ou des « idées » : Devesh Kapur, un historien de la Banque mondiale, abonde en effet en ce sens, quand il affirme que « les idées ont toujours été un trait fondamental de la Banque »[4]. Ce chapitre ne s'efforcera donc pas de proposer une « histoire » de l'institution et de ses savoirs, qui se voudrait aussi exhaustive que possible. Son objectif sera plutôt de proposer un récit illustrant quelques moments historiques saillants révélateurs du rapport de l'institution à ses savoirs. Deux appuis analytiques vont nous permettre de sélectionner ces points saillants.

D'abord, le concept d'épreuve sera au cœur de notre approche. Si son usage et le regard analytique qu'il sous-tend sont au cœur de la sociologie pragmatique de manière générale[5], on propose de s'appuyer sur l'une de ses mobilisations parmi les plus développées, celle de Dominique Linhardt[6]. Linhardt utilise le terme dans l'expression « épreuves d'État », expression qu'il développe à l'aide d'une approche proposée par Latour considérant qu'« est réel ce qui résiste dans l'épreuve ». Une épreuve d'État, dit-il, trouve son foyer dans un problème, au sens de John Dewey du terme, c'est-à-dire comme *concernement*, comme ce concerne et préoccupe. À travers ce problème, l'État devient « l'objet d'une *incertitude* et d'une *scrutation collectives* »[7]. Face à ce problème, l'État devenu incertain est convoqué et doit se manifester, c'est-à-dire se rendre visible, s'expliciter. Si chaque épreuve est locale, l'État joue son identité dans chaque épreuve qui lui advient : il n'y est alors pas donné d'avance ; chaque manifestation locale est une reconstruction, une réinvention de ce qu'il est. Dit simplement, dans une épreuve, l'État fragilisé par un problème doit faire la démonstration de ce qu'il est, et cette démonstration l'oblige à la fois à se demander ce qu'il est et à se réinventer. Cette approche ne se soucie pas uniquement des reconfigurations permanentes de l'État ; elle permet aussi,

[1] 189 pour l'IBRD et 173 pour l'IDA. Les pays membres détiennent les institutions qui composent le Groupe Banque mondiale. On y trouve autant des pays donateurs (États-Unis, France) que les pays emprunteurs ou « clients » (Niger par exemple).
Voir https://www.banquemondiale.org/fr/about/leadership/members#1, consulté le 27/06/2019.
[2] https://www.worldbank.org/en/about/contacts, consulté le 27/06/2019.
[3] https://www.worldbank.org/en/about/what-we-do, consulté le 17/02/2020. Chiffre qui ne tient en outre pas compte des consultants.
[4] D. KAPUR, « The 'Knowledge' Bank », *art. cit.*
[5] Y. BARTHE *et al.*, « Sociologie pragmatique : mode d'emploi », *Politix*, vol. 103, n° 3, 2013, pp. 175-204.
[6] D. LINHARDT, « L'État et ses épreuves : éléments d'une sociologie des agencements étatiques », Papiers de Recherche du CSI (n°009), 2008 ; D. LINHARDT, « Avant-propos : épreuves d'État. Une variation sur la définition wébérienne de l'État », *Quaderni. Communication, technologies, pouvoir*, n° 78, 2012, pp. 5-22.
[7] D. LINHARDT, « Avant-propos », *art. cit.*, p. 9, souligné dans l'article.

parce qu'il y a une « mémoire des épreuves »[1], d'observer les stabilisations qui peuvent se produire une fois les épreuves terminées, quand les manifestations de l'État se refroidissent. L'État est finalement « à un moment donné l'agencement temporaire de l'ensemble des '*touts*' qui se sont sédimentés à l'issue des épreuves qu'il a traversées »[2].

Nous allons raconter notre récit en mobilisant cette notion d'épreuve, pour trois raisons. D'abord, elle permet, de façon pragmatique, de saisir des entités de grande taille (l'État, la Banque mondiale) sans se donner une définition *a priori* de ce que sont ces entités (où commence et s'arrête la Banque mondiale ? etc.), mais tout en offrant des prises pour se rendre capable de saisir ces entités. Ensuite, les épreuves dont il s'agit sont locales, situées (donc justement saisissables), tout en provoquant, de la part de ceux qui les éprouvent, un intense travail de problématisation et d'exploration de ce qu'ils sont, aimeraient être, devraient être. Les épreuves sont donc des moments cruciaux, en tout cas rendus tels par le travail entrepris par ceux qui les éprouvent : sans définir *a priori* les entités éprouvées (l'État ou la Banque mondiale), on se rend donc capable de saisir ces entités éprouvées dans ce qui, pour elles, constitue le cœur de leur identité. Enfin, troisièmement, la notion d'épreuve proposée par Linhardt permet de couper court à la critique sur les transformations de l'État (l'État a-t-il véritablement changé au cours et à l'issue de ces épreuves ?) : l'État chez Linhardt, et la Banque mondiale chez nous, ne se transforment pas d'un coup, mais s'agencent par couches, c'est-à-dire par épreuves successives qui s'empilent, s'imbriquent et finissent par se sédimenter. On sortira ainsi d'une réflexion qui voudrait que la Banque ait changé ou n'ait pas changé, pour s'intéresser à ces empilements successifs de couches constituées par les épreuves.

Le second appui analytique de notre récit repose sur les notions de *concernement* ou préoccupation (on utilisera dans le chapitre plutôt le terme français de préoccupation). Un *concernement*, on l'a vu ci-dessus, est lié à une épreuve : car les épreuves sont des moments et des lieux de problématisation et d'exploration, par les entités éprouvées, de leurs préoccupations, de ce qu'elles sont / veulent / doivent être. Insister sur les *concernements* permet de mettre en avant l'un des objectifs essentiels de cette approche pragmatiste : en l'occurrence, éviter de considérer les savoirs comme de simples *matters of fact*, pour les considérer comme des *matters of concern*[3]. Les considérer comme des *matters of fact*, si l'on suit Latour, ce serait les saisir comme quelque chose de donné, fermé, connu, peu débattu, dont le sociologue pourrait tout au plus révéler les conditions de production pour montrer que

[1] *Ibid.*, p. 11.
[2] D. LINHARDT, « L'État et ses épreuves », *op. cit.*, p. 39.
[3] B. LATOUR, « Why has critique run out of steam? From matters of fact to matters of concern », *Critical inquiry*, vol. 30, n° 2, 2004, pp. 225-248.

derrière cette froideur, il y a du pouvoir et de l'idéologie. Ce serait considérer ce que la Banque dit de ses savoirs, sans s'intéresser à ce qui a poussé l'institution à le dire et ce que cela fait à l'institution de le dire, comme le fait la littérature sur la Banque du savoir. En considérant les savoirs comme des *matters of concern* pour la Banque mondiale, il s'agira de les saisir comme un ensemble peu défini et délimité qui préoccupe l'institution, au sens où, pour celle-ci, il s'agit de quelque chose de non stabilisé, de fragile, qu'il faut protéger ou critiquer, qu'il faut conserver ou transformer, qui en tout cas est essentiel. Nous raconterons donc les préoccupations de la Banque mondiale autour de ses savoirs.

Notons que la posture qui consiste à considérer les savoirs comme des *matters of concern* nous permettra également de remarquer que la Banque mondiale s'est parfois efforcée de les transformer en *matters of fact*, pour ne pas avoir à s'en soucier, à s'en préoccuper. En d'autres termes, raconter les préoccupations de la Banque mondiale autour des savoirs, ce sera aussi être attentif aux moments où ces préoccupations sont moindres, où c'est autre chose qui préoccupe les acteurs. Dire que l'on regardera les savoirs comme un *matter of concern* relève donc d'une posture qui doit avant tout permettre de ne pas fermer *a priori* ce qui constitue et fait tenir ces savoirs, et de rester attentif aux préoccupations plus larges dans lesquelles ils peuvent être pris. On pourra ce faisant regarder comment les acteurs eux-mêmes problématisent les enjeux posés par les savoirs et redéfinissent ce que sont et doivent être ces savoirs.

Précisons la place que ce premier chapitre occupe dans l'économie générale de la thèse. Jusque-là, nous avons parlé de savoirs et très peu d'expertise. La « Banque du savoir »[1], de fait, n'utilise que marginalement le terme d'expertise ; et nous ne l'utiliserons également que marginalement dans ce chapitre. Nous lui préfèrerons le terme de « savoir ». Nous allons l'utiliser comme un terme pré-analytique jusque dans les années 1990 (la Banque ne l'utilise alors que marginalement), pour désigner et préciser certains types de préoccupations. À partir des années 1990, nous le mobiliserons comme un terme vernaculaire, utilisé et théorisé par l'institution, d'une manière qu'on décrira. Ce geste aura l'intérêt de ne pas supposer que les savoirs rencontrés forment *a priori* une expertise. En effet, l'objectif sera justement de qualifier des moments particuliers où ce qui concerne les dirigeants de la Banque mondiale, ce sont bien les savoirs en tant qu'ils s'agencent pour donner lieu à une expertise, dans certains sens précis du terme. Nous pourrions faire l'hypothèse que la plupart des savoirs de la Banque mondiale sont orientés vers l'action, et donnent donc en un sens générique lieu à une expertise : mais nous préférons garder le terme d'expertise pour qualifier certains agencements précis des savoirs de la Banque mondiale.

[1] Dans la suite, pour simplifier la lecture, nous ne mettrons pas systématiquement de guillemets à « savoir » et « Banque du savoir », même si ces termes seront interrogés.

En l'occurrence, on repérera des épreuves où les préoccupations de la Banque à propos de ses savoirs concernent une expertise comme conseil aux politiques publiques. On montrera également que certains acteurs, au sein ou proches de la Banque mondiale, s'efforcent de maintenir la préoccupation de l'institution autour de cette expertise, pour la transformer, pour que la Banque soit confrontée à une nouvelle épreuve à ce sujet : le chapitre 5 sera l'occasion de creuser ce point. Également, ce chapitre, en nous aidant à saisir de manière située la « Banque du savoir » et les réflexions sur les « savoirs », va nous permettre de mettre en lumière – plus précisément que dans l'introduction générale – une préoccupation récente de la Banque mondiale pour certains types très précis de savoirs (ceux qui sont tacites ou embarqués dans les opérations). En reprenant à notre compte cette préoccupation, nous pourrons enquêter sur les savoirs et les formes d'action liées à ces savoirs dans les chapitres suivants (2 à 5), afin de repérer ce qu'on a appelé dans l'introduction générale l'expertise comme opération de la Banque ; celle-ci ne sera donc que très peu mentionnée dans ce chapitre, mais l'on comprendra que son analyse est d'autant plus essentielle que l'institution elle-même a fait récemment de ces savoirs et des formes d'action liées un objet de préoccupation.

1.3. Enquêter sur des épreuves et préoccupations historiques

Ce chapitre s'appuie sur deux types de sources. Pour les périodes antérieures aux années 1990, nous construirons notre récit à partir de sources secondaires. Elles seront constituées de travaux d'historiens qui se sont plongés dans les archives de la Banque mondiale, en s'intéressant aux échanges informels du personnel de l'institution, par exemple sous forme de notes et de documents échangés et commentés en interne. En sortant d'une histoire relatant uniquement les « idées » sur le développement de l'institution, ces travaux donnent de précieuses informations sur le quotidien de l'institution, sur les débats qui ont pu l'animer, sur ce qui préoccupait les dirigeants et plus généralement le personnel de l'institution à une période donnée, et sur les types d'épreuves auxquelles la Banque a fait face ou a même provoquées.

En particulier, le travail impressionnant déjà mentionné de Devesh Kapur, John P. Lewis et Richard Webb[1] sera d'une aide précieuse. Ces trois auteurs se sont plongés dans les archives de la Banque mondiale pour produire une histoire de l'institution depuis sa naissance en 1944 jusqu'aux années 1990 (décennie où ils écrivent leur livre). Leur histoire est relativement générale et se veut exhaustive. L'histoire de la thématique de la « lutte contre la pauvreté » (ses

[1] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.* ; D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB (éds.), *The World Bank: its first half century (Vol. 2): Perspectives*, Washington D.C., Brookings Institution Press, 1997. Il aura fallu trois auteurs principaux, sept années, et deux volumes totalisant plus de 2000 pages pour mener à bien ce projet.

apparitions, disparitions et transformations) sert de fil conducteur au premier volume, mais les auteurs ne se privent pas de creuser des points annexes. Chaque chapitre du second volume, rédigé par d'autres auteurs, plonge dans une thématique particulière (les relations de la Banque avec tel pays, avec le FMI, etc.). Le résultat des deux volumes est d'autant plus utile pour nous que les auteurs se sont intéressés explicitement aux préoccupations des acteurs et notamment à celles des dirigeants : « notre avantage comparatif consistait à informer ceux de l'extérieur du contenu de la réflexion et des débats internes à la Banque qu'ils ne pouvaient obtenir facilement d'ailleurs »[1], affirment-ils. Nous puiserons donc largement dans les préoccupations et les épreuves repérées par ces auteurs. Nous ferons de même pour les riches travaux de Michele Alacevich, qui s'est intéressé aux premiers pas de l'institution, et en particulier aux débats internes très vigoureux sur la place de l'économie et des économistes au sein de l'institution jusque dans les années 1950[2]. Tous ces travaux seront donc des ressources analytiques et empiriques précieuses, plutôt qu'une littérature avec laquelle nous discuterons. Notre objectif ne sera donc pas de produire une histoire de l'institution (ces auteurs le font très bien), mais d'extraire de leurs travaux ce que les préoccupations et épreuves qu'ils ont repérées nous disent du rapport de la Banque mondiale à ses savoirs : ce sera là l'apport de notre propre travail.

Toutefois, ces travaux s'arrêtent au milieu des années 1990. À partir de cette période, nous ne disposons donc plus de la médiation de ces historiens capables de nous rendre visibles les préoccupations et les épreuves de la Banque mondiale. Un travail sur les archives plus contemporaines de la Banque mondiale serait le bienvenu, que cette thèse focalisée sur l'expertise comme opération de la Banque mondiale n'avait pas vocation à mener. Néanmoins, là où les débats à la Banque mondiale restaient, avant les années 1990, confinés au sein de l'institution (d'où l'intérêt du travail d'archives), la grande crise des années 1990 oblige l'institution à entrer publiquement en débat avec ses détracteurs. En l'occurrence, elle a répondu aux critiques en explicitant ses préoccupations en termes d'identité et de savoirs. Là où le terme de « savoir » n'était pas mobilisé de manière analytique par le passé, la Banque a institutionnalisé par des discours et publications officielles sa réflexion sur ses savoirs. Certains de ces documents ont en partie été travaillés par la littérature, mais en les analysant au prisme des épreuves et des préoccupations, passées et actuelles, de la Banque mondiale, nous pourrons les analyser à nouveaux frais. Ces sources nous permettront donc de prolonger après les années 1990 notre récit des épreuves et des préoccupations de la Banque mondiale sur ses savoirs.

[1] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. xi. L'accès aux archives était moins évident à l'époque.

[2] M. ALACEVICH, « Not a knowledge bank: the divided history of development economics and development organizations », *Social science history*, vol. 40, n° 4, 2016, pp. 627-656.

Nous commencerons dans la partie 2 par revenir aux premières épreuves qu'a connues la Banque mondiale au cours des années 1940 et 1950, et notamment celle qui vit s'opposer en son sein banquiers et économistes : ce sont les premiers qui l'emportent, contribuant à définir la Banque mondiale comme une banque dédiée aux financements de projets productifs. Ensuite, la création de l'Association internationale de développement, et les profits records d'une Banque se présentant de plus en plus comme une banque de développement, donnent lieu à une nouvelle épreuve qui conduit la Banque à orienter ses financements vers de nouveaux secteurs (eau, agriculture, etc.). Renforcé par McNamara, ce mouvement induit une première préoccupation explicite sur ses savoirs : elle s'aperçoit en effet qu'elle manque des savoirs nécessaires pour que cette extension sectorielle de ses financements soit possible. Les économistes commencent à faire leur retour, et participent d'une Banque qui explore alors de nouveaux secteurs pour le financement du développement. Ils participent également d'une Banque qui explore une nouvelle facette de son identité, celle d'une institution de conseil aux politiques publiques. Cette nouvelle épreuve et cette exploration seront l'objet de la partie 3.

La partie 4 relatera l'avènement des savoirs des économistes au sein de la Banque au cours des années 1980. Cet avènement va favoriser et légitimer, en conjonction avec le mécanisme des conditionnalités, les programmes d'ajustement structurel. La Banque s'affirme alors de plus en plus comme une institution dont les savoirs sont destinés à orienter les politiques publiques des pays en développement. Les critiques de ces programmes donnent lieu à une épreuve particulièrement intense pour cette nouvelle Banque. L'institution, par l'expression de Banque du savoir, ne remet pas en question ce nouveau rôle d'institution d'expertise, et affirme en outre explicitement le lien indissociable entre son identité et ses savoirs (partie 5). Une exploration institutionnalisée via des discours et des publications s'ensuit néanmoins autour de ses savoirs, qui la conduit à interroger ce qu'est son expertise de conseil aux politiques publiques, mais également à repérer en son sein des formes de savoirs, comme les savoirs « tacites », « embarqués dans les opérations » ou « expérientiels », qui ne se correspondent pas directement à cette forme d'expertise. Ces savoirs multiples n'ont pas été objets de préoccupation par le passé, mais plusieurs dirigeants et publications appellent à ce qu'ils le deviennent.

2. Construire une banque de banquiers (de 1944 aux années 1950)

2.1. La naissance d'une banque

Alors que la seconde guerre mondiale approche de son terme, les gouvernements américains et britanniques cherchent à élaborer des manières d'empêcher à l'avenir l'économie

internationale de sombrer de nouveau dans des méandres comme ceux des années 1930. Dans cette optique, en juillet 1944, les représentants de quarante-quatre pays se retrouvent dans un hôtel de Bretton Woods, dans le New Hampshire aux États-Unis. Après plusieurs années de réflexion en amont, cette conférence doit permettre d'enfin formuler des « propositions précises pour un Fonds Monétaire International, et éventuellement une Banque pour la Reconstruction et le Développement »[1]. C'est donc d'abord et avant tout le FMI qui est l'objet de la conférence, c'est lui que le négociateur en chef côté britannique, le célèbre économiste John Maynard Keynes, place au cœur des discussions. L'objectif initial de Keynes est en effet la création d'un fonds de stabilisation capable de proposer des lignes de trésorerie aux pays en difficulté, ce qui donnera naissance au FMI. C'est côté américain, autour d'Harry Dexter White, alors *Assistant Secretary of the Treasury*, que germe l'idée d'une banque internationale « pour la reconstruction, pour l'aide et pour la relance économique »[2] à la suite des dégâts causés par la guerre. Mais quoiqu'il en soit, sur les quatorze jours qu'a duré la conférence de Bretton Woods, les discussions sur la future Banque mondiale n'ont probablement pas pris plus d'un jour et demi[3].

Un élément de cette naissance discrète est intrigant, pour qui connaît la Banque mondiale aujourd'hui. L'institution doit s'appeler dans ses premières moutures de 1942 la « *Bank for Reconstruction of the United and Associated Nations* » ; ce n'est qu'en 1943 que le terme de « développement » sera ajouté, quand White se demande ce que cette banque deviendra quand la reconstruction sera terminée. De fait, le terme de « développement » sera bien présent dans l'Article I des *Articles of Agreements* qui fonderont l'institution à Bretton Woods, puisqu'on donnera à la Banque la mission d'« aider à la reconstruction et au développement des territoires des membres »[4]. Toutefois, le statut du terme et sa portée restent alors limités ou ambigus : si des pays comme le Venezuela et le Mexique poussent à ce que le développement, et en particulier celui des pays les moins développés, soit pris en considération, Keynes (qui a fini par se ranger à l'idée) ou White privilégient explicitement la reconstruction – et d'abord celle de l'Europe. Le terme est donc bien présent, mais d'ores et déjà marginalisé aux yeux des représentants de deux de ses principaux actionnaires. À la fin de la conférence, en tout cas, la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (IBRD)[5] est née.

[1] Cité dans D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 58.
[2] Cité dans *ibid.*, p. 57.
[3] *Ibid.*, pp. 58-59.
[4] Cité dans *ibid.*, p. 61.
[5] Nous conservons l'acronyme en anglais, plus courant. C'est l'IBRD que nous désignerons par la « Banque mondiale » ou la « Banque » jusqu'à la partie 3.1.

C'est pourtant vers cet objectif de « développement » que la nouvelle Banque va bientôt se tourner. Après deux ans de travail, sous l'impulsion du premier président Eugene Meyer, pour rendre l'institution opérationnelle et l'inaugurer officiellement en 1946, la Banque offre bien quelques prêts de reconstruction, au nombre de quatre en 1947 : le premier sera pour la France, de 250 millions de dollars, et le dernier sera pour le Luxembourg, de 12 millions de dollars[1]. Mais dès la fin de l'année 1947, le président McCloy, successeur d'Eugene Meyer, déclare : « Je pense que nous allons être poussés dans un domaine très différent plus tôt que je ne le pensais, dans le domaine du développement ». De premiers déplacements en Amérique du Sud et Centrale sont effectués par McCloy, et différents responsables sont envoyés à l'étranger dans les pays « les moins développés »[2]. Dès 1949, le Rapport Annuel de la Banque, dans la section consacrée au rôle de l'institution, insiste sur le « développement économique », et cherche à enquêter sur les « conditions générales de pauvreté dans les zones sous-développées »[3].

Que s'est-il passé ? La Banque mondiale a connu une première épreuve. Entre 1947 et 1948, la reconstruction de l'Europe, qui n'était pour les États-Unis qu'un élément relativement annexe de sa politique extérieure, devient une question de sécurité nationale majeure. Les famines, les pénuries et les perturbations économiques à travers le Vieux Continent se transforment régulièrement en grèves et émeutes à résonance communiste ; et ces mêmes communistes se rapprochent du pouvoir dans des pays comme la France, l'Italie, la Grèce. Les États-Unis lancent alors leur propre programme de reconstruction, connu sous le nom de plan Marshall. Rapidement, les pays européens préféreront l'aide du plan Marshall à celle de la Banque, car le plan offre des volumes de prêts beaucoup plus importants, et des termes de crédit beaucoup plus avantageux que ceux de la Banque.

C'est volontairement que la Banque a accepté cette marginalisation. En effet, dans des discussions entre la Banque et les États-Unis, il avait été envisagé que la Banque puisse mobiliser toute sa capacité d'emprunt pour mobiliser $3,1 milliards à destination de l'Europe uniquement. La Banque aurait donc pu devenir l'un des fers de lance du plan Marshall. D'ailleurs, depuis la création de l'institution, Européens comme Américains poussaient l'institution à prêter plus et plus vite. Mais toutes ces tentatives sont repoussées par McCloy et le management supérieur de l'institution. On peut évoquer deux raisons essentielles, dont la seconde sera clef dans ce chapitre. La première raison est la crainte de McCloy et plus

[1] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 74.

[2] « *Underdeveloped countries* » ou « *less developed countries* », selon les termes de l'époque. Pour faciliter la lecture, on ne mettra pas systématiquement de guillemets à ces expressions.

[3] Cité D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 83 pour cette citation et la précédente.

généralement du management de l'institution à ses débuts de voir la Banque devenir une organisation uniquement américaine, et perdre ainsi son caractère international[1].

La seconde raison porte sur l'identité même que la Banque cherche à se construire à l'époque. Les fonds qu'elle prête aux États proviennent eux-mêmes d'emprunts de la Banque sur les marchés financiers de Wall Street. Aux yeux de ses premiers présidents, la clef pour l'avenir de la Banque réside dans la confiance que ces marchés veulent bien lui accorder. Prêter trop et trop vite, c'est mettre en danger cette confiance, d'autant plus dans un marché des dettes souveraines (dette des États) peu réputé, voire devenu quasi inexistant depuis la dépression des années 1930. Refuser d'augmenter trop rapidement son volume de prêt, refuser les pressions américaines et européennes, réaffirmer l'importance de sa solvabilité au cours de cette épreuve, c'est donc, pour la hiérarchie de l'institution, garantir l'avenir de la Banque en s'assurant de sa crédibilité et de sa solvabilité : la Banque mondiale doit être une banque. Et plusieurs témoignages de l'époque soulignent que c'est bien cette crainte de voir les investisseurs se détourner des obligations de la Banque mondiale qui anime les dirigeants de l'institution. Eugene Meyer explique à plusieurs reprises que la Banque n'est pas une « *relief agency* », quand McCloy insistera publiquement sur le fait que la Banque n'est pas dans le « *stopgap business* » (palliatif)[2].

On notera au passage que l'identité même des premiers dirigeants de la Banque participe du renforcement de cette identité. Eugene Meyer, premier président, avait été par le passé à la tête d'une banque d'investissement et président d'une des *Federal Reserve Banks* (le réseau régional de la Banque Centrale américaine). McCloy, son successeur, avait été avocat à New York et proche du milieu bancaire. Même le premier directeur du département d'économie, Leonard Rist, était un banquier dont la formation en économie était très limitée. En bilan, c'est son identité en tant que banque qui prédomine, et qui est régulièrement affirmée avec force lors des premiers pas de l'institution de Bretton Woods. La mission de reconstruction, qui demande de mobiliser des sommes considérables pour exister au sein ou à côté du Plan Marshall, ne peut convenir à une telle banque. La route vers l'Europe lui étant bloquée, la Banque précipitera son engagement vers le développement des pays dits les moins développés. Mais que signifie « développement » pour ces banquiers ?

[1] *Ibid.*, p. 76. Les relations entre la Banque et les États-Unis ont été discutées dans la littérature, voir C. GWIN, « US relations with the World Bank, 1945-1992 », dans D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB (éds.), *The World Bank: its first half century (Vol. 2): Perspectives*, Washington D.C., Brookings Institution Press, 1997, pp. 195-274 ; R.H. WADE, « US hegemony and the World Bank », *art. cit.*.

[2] Cité dans D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 75.

2.2. Des économistes dans une banque

Une seconde épreuve pour cette Banque de banquiers va être l'occasion d'expliciter ce que ces derniers entendent par développement, et le type de savoirs utiles pour le mener à bien. Cette épreuve se joue en interne : les « banquiers » dont il a été question ci-dessus vont s'opposer aux « économistes », selon les termes de l'époque[1]. De fait, la Banque s'est d'abord construite contre, puis sans, la discipline économique. Une anecdote peut l'illustrer. Quand Leonard Rist mentionne à Eugene Meyer, qui veut l'embaucher à la tête du département d'économie de l'institution, que ses compétences en économie se limitent aux considérations bancaires, ce dernier lui répond, d'après Rist, que « c'était exactement ce qu'il voulait »[2].

Pour autant, Rist prendra rapidement le parti de son nouveau département. Il affirme tout d'abord que le département d'économie doit être indépendant du département des opérations (qui conçoit et vend les prêts). Il précise la nature respective des rôles qu'il envisage[3]. Le département d'économie devrait conseiller les présidents de l'institution sur « toute question de politique publique », et « organiser des enquêtes et suggérer des jugements et des avis sur le bien-fondé de toute demande de prêt »[4]. Le département des opérations devrait se contenter de préparer et mettre en œuvre ces prêts. Cette proposition ne satisfait pas tout le monde du côté des départements opérationnels, où les banquiers et ingénieurs qui les constituent considèrent que les décisions sur les prêts relèvent de leur compétence. Un conflit durable va s'installer, qui va mobiliser les économistes, les opérationnels mais aussi le management supérieur de l'institution. Ce dernier va bientôt voir d'un mauvais œil les velléités expansionnistes de son département d'économie. On peut mentionner trois nœuds qui vont cristalliser la controverse, et qui vont nous permettre de préciser les savoirs en jeu et la manière dont ils préoccupent l'institution. Nous donnerons le point de vue des économistes, avant de montrer ensuite en quoi leur défaite – et celle de leurs savoirs – contribue à renforcer l'identité de la Banque mondiale comme banque.

Le premier nœud porte sur la question de la solvabilité. La Banque, quand elle prête de l'argent à des pays membres, cherche à s'assurer que ces pays seront capables de la rembourser ; autrement dit, qu'ils sont solvables. À l'époque, c'est essentiellement un instrument qui permet

[1] Nos sources ne nous permettent pas de connaître la nature de la formation et des compétences exactes attendues à l'époque pour devenir, respectivement, banquier et économiste au sein de la Banque.
[2] Cité par D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 77.
[3] M. ALACEVICH, « Not a Knowledge Bank », *art. cit.*
[4] Interview de L. Rist avec Robert H. Olivier du 19 juillet 1961, disponible en ligne à l'adresse https://oralhistory.worldbank.org/person/rist-leonard.

de s'en assurer : le taux de couverture de la dette, qui est la proportion des revenus d'exportation d'un pays utilisés pour rembourser la dette publique (principal + intérêt), sur le total de cette dette. Dit simplement, cet indicateur doit permettre d'évaluer si un État perçoit suffisamment de revenus en devise étrangère pour rembourser ses dettes[1].

Or, au début des années 1950, cet indicateur est remis en cause par le département d'économie, et ce pour trois raisons. D'abord, des membres du département font remarquer qu'un tel indicateur ne permet même pas de juger si un pays est trop endetté ou pas, puisque personne n'est capable de donner de critère précis pour estimer à partir de quelle valeur du ratio un pays ne pourra pas rembourser sa dette. Ensuite, ces économistes jugent que cet indicateur pèche en ce qu'il se concentre sur un seul facteur, les flux monétaires : or, à leurs yeux, il faudrait aussi considérer d'autres éléments relevant des politiques publiques et des stratégies des gouvernements, comme la productivité ou les politiques monétaires. Enfin, pour l'économiste phare de la Banque mondiale, Paul Rosenstein-Rodan, considéré comme l'un des « pionniers du développement »[2], on ne peut pas considérer chaque prêt indépendamment des autres : il faut considérer que d'autres prêts seront fournis par la suite, et donc avant tout regarder si un pays pourra rembourser les intérêts, plutôt que le principal et les intérêts. Bref, deux visions de la solvabilité s'affrontent, comme le résume Alacevich :

> *« one, supported by the top management, assessed the creditworthiness of a country on its ability to pay and eventually get rid of its own debts. Another one, supported especially by the Economic Department, focused instead on creditworthiness as the ability of a country to productively use foreign aid. »*[3]

Un autre nœud de la controverse entre économistes et banquiers/opérationnels porte sur les types de financement que la Banque peut apporter aux pays emprunteurs. D'après les *Articles of Agreement* de la Banque signés à Bretton Woods, la Banque était supposée prêter dans des devises autres que celles du pays emprunteur, et devait en outre financer uniquement les coûts associés à un projet spécifique. En pratique, au début de l'institution, cela signifie que la Banque ne pouvait financer que les dollars nécessaires à l'achat d'équipements aux États-Unis pour financer un projet précis (par exemple d'infrastructure de transport), et rien de plus (pas le coût de la main-d'œuvre locale par exemple). C'est à cette ligne que le management supérieur de la Banque se tenait. Mais les accords de Bretton Woods prévoyaient la possibilité, « dans des circonstances exceptionnelles », que la Banque puisse fournir de la devise étrangère non

[1] M. ALACEVICH, « Not a Knowledge Bank », *art. cit.*, p. 633.
[2] G.M. MEIER et D. SEERS (éds.), *Les pionniers du développement : Lord Bauer, Colin Clark, Albert O. Hirschmann...*, Paris, Économica, 1988.
[3] M. ALACEVICH, « Not a Knowledge Bank », *art. cit.*, p. 635.

directement nécessaire au projet, ou de la devise locale. On parlait, dans ce premier cas de devise étrangère extra-projet, d'« *impact loan* »[1].

Par ces dispositions, il s'agissait d'offrir à l'institution la possibilité de fournir des prêts pour soulager les pressions qui peuvent advenir sur la balance des paiements d'un pays emprunteur suite à un projet d'investissement. Par exemple, si un pays investit massivement dans tel ou tel projet, il risque de se retrouver en difficulté pour rembourser ses emprunts immédiats ou financer des dépenses courantes : le prêt hors-projet (*impact loan*) ou le prêt en devise locale permettent alors de soutenir ces remboursements ou ces dépenses courantes, avant que les bénéfices de l'investissement ne se fassent sentir. Surtout, ces prêts, en soulageant la balance des paiements, aident à absorber les pressions inflationnistes qui peuvent suivre un investissement important, comme les travaux de Rosenstein-Rodan le prédisaient. Si un tel *impact loan* fut fourni à l'Italie à la fin des années 1940, les tentatives des économistes pour les institutionnaliser, et ainsi élargir les modalités de prêts de l'institution, ne firent pas long feu. Comme le dit Rosenstein-Rodan lui-même :

> *« it was contrary to many people's thinking, notably to […] the most conservative business thinking in the Bank. »*[2]

Avant de comprendre ce qu'est que ce *conservative business thinking*, arrêtons-nous sur le troisième nœud de la controverse qui oppose banquiers et économistes à l'époque. Lié au précédent, il porte moins sur les types de prêts (projet ou hors-projet), que sur le contenu même des projets finançables. Alors que les prêts de la Banque sont à cette époque destinés aux infrastructures ou à l'industrie, une discussion s'engage autour des conclusions des premières missions de l'institution dans les pays les moins développés, où les économistes jouent un rôle important. Ces conclusions suggèrent que des interventions à contenu « social » pourraient s'avérer bénéfiques. Il est ainsi recommandé, après une mission à Cuba en 1950, de mener des actions liées à l'approvisionnement en eau potable à Santiago pour éviter une crise humanitaire. Une mission en Jamaïque en 1952 propose de remplacer 30% des logements de l'île. Une mission au Nicaragua explique de son côté que « les dépenses pour l'amélioration de l'assainissement, de l'éducation et de la santé publique devraient sans aucun doute être considérées comme une priorité absolue pour le développement de l'économie du Nicaragua »[3]. Mais de même que pour les *impact loans*, ces propositions émanant du département d'économie et défendant des *social loans* ne changeront pas la position de la Banque.

[1] M. ALACEVICH, « Not a Knowledge Bank », *art. cit.* Nous gardons le terme en langue anglaise.
[2] Cité par M. ALACEVICH, « The World Bank's early reflections on development: a development institution or a bank? », *Review of political economy*, vol. 21, n° 2, 2009, p. 234.
[3] Cité par *ibid.*

2.3. Des banquiers et des ingénieurs

Dès lors, qui, précisément, au sein de la Banque, s'oppose aux velléités des économistes, et quelle identité contribuent-ils à produire et à stabiliser ? D'abord, si l'indicateur « taux de recouvrement de la dette » survit, et restera pour quelque temps l'indicateur principal de la Banque pour évaluer la solvabilité des États, c'est par manque d'options ; si les économistes critiquent l'instrument, ils n'en produisent pas de concurrents. Le point est important : car s'ils ne produisent pas de solutions alternatives, c'est qu'ils ne critiquent pas seulement l'indicateur, mais le monde qu'un tel indicateur charrie avec lui, et qui n'est autre qu'un monde réduit à quelques chiffres de flux financiers. Pour eux, il faut s'intéresser plus largement aux politiques publiques des États, par exemple à leurs stratégies monétaires ou d'industrialisation, autant de sujets où ce ratio financier n'est guère utile. Il faut être capable de financer des projets au-delà des infrastructures et de la seule industrie, voire proposer des prêts hors-projet. On comprend ainsi que les réflexions des économistes impliquent de repenser ce à quoi la Banque doit s'intéresser, en élargissant les réflexions de la Banque au-delà de la seule question de la capacité de remboursement. Or, comme l'affirment les premiers historiens officiels de l'institution, Mason et Asher :

> *« as far as the Bank's management was concerned […], debts were debts, and a conception of international lending that was based on anything other than full repayment seemed immoral. Creditworthiness, according to the management, should be judged by conservative standards. »*[1]

Le management supérieur refuse donc de considérer les ouvertures proposées par les économistes : ce management tient à l'identité de la Banque comme banque. Mais que signifie pour eux rester une banque ? En l'occurrence, pour que les prêts soient remboursés, et pour que la Banque garantisse donc sa propre solvabilité, la règle d'or est que les prêts doivent être destinés à des projets « productifs ». Comme le dit Richard Demuth, responsable en 1952 du *Technical Assistance and Liaison Staff Office*, « le premier test de tout projet financé par la Banque est sa productivité ». Or, cela n'est évidemment pas le cas des *impact loans*, qui ne financent pas directement des projets. C'est également considéré comme n'étant pas le cas pour les *social loans* (logement ou éducation par exemple), comme Robert Garner, vice-président de l'institution alors, l'affirme : « la Banque devrait concentrer ses efforts sur les projets qui produiront l'augmentation de production et de productivité la plus importante et la plus rapide.

[1] E.S. MASON et R.E. ASHER, *The World Bank since Bretton Woods*, Washington D.C., Brookings Institution Press, 1973, p. 181.

En règle générale, les projets d'amélioration municipale ne répondent pas à ce test »[1]. Pour les banquiers, l'enjeu au quotidien est de s'assurer que les projets financés encouragent la production et la productivité, afin *qu'in fine* les dettes puissent être remboursées.

Un autre élément de l'identité de la Banque se renforce alors, que nous ne ferons que mentionner, et sur lequel les travaux manquent. Puisqu'il faut garantir que les projets financés seront effectivement productifs, la Banque est « préoccupée excessivement par les aspects techniques [engineering] des projets »[2]. Les ingénieurs composent en effet une partie des rangs des départements opérationnels, et sont largement alliés lors de la controverse face aux économistes à un management supérieur qui veut que la Banque soit une banque. D'ailleurs, à partir de 1952, la croissance du personnel technique de la Banque sera importante, excédant largement la croissance des effectifs totaux de l'institution[3]. Et les compétences qu'ils déploient sont bien celles d'ingénieurs techniques, comme l'illustrera plus tard un officiel de la Banque : « nous [à la Banque] en savons plus sur la rentabilité des techniques de production alternatives de bateaux à moteur que sur l'enseignement de la lecture ou la prestation de soins prénatals »[4]. La Banque mondiale est alors une banque qui s'appuie sur des banquiers et des ingénieurs afin de vendre des prêts pour des projets productifs.

Les frictions identifiées entre d'un côté, les départements opérationnels et le management supérieur de la Banque, et de l'autre, le département d'économie, n'iront qu'en se renforçant. En 1952, sous Eugene Black, qui a remplacé McCloy a la tête de l'institution en 1949, la Banque se réorganise par région, plutôt que par type de projet. À l'occasion, le département d'économie, que les présidents de l'institution n'avaient jamais porté dans leur cœur, disparaît[5]. La Banque s'organise autour d'un département des Opérations Techniques, et de trois départements régionaux ; les économistes s'y répartissent, en appui aux opérations. Seule une petite équipe d'économistes reste indépendante, *le Economic Advisory Staff*, mais elle perd toute responsabilité opérationnelle et reste marginale. La même année, une proposition des économistes de la Banque est discutée ; ils veulent ouvrir un *Institute for Advanced Studies in the Economic Development of Underdeveloped Countries.* Le projet est rejeté, car la hiérarchie estime que la Banque ne doit pas consacrer d'efforts trop importants à la recherche en économie, que ce n'est pas sa mission. Comme un symbole, Rosenstein-Rodan, l'un des fondateurs de l'économie du développement, quitte l'organisation en 1954. Comme le dira un peu plus tard

[1] Cité par M. ALACEVICH, « The World Bank's Early Reflections on Development », *art. cit.*, p. 231 pour cette citation et la précédente.
[2] E.S. MASON et R.E. ASHER, *The World Bank since Bretton Woods*, *op. cit.*, p. 78.
[3] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 457.
[4] Cité par M. ALACEVICH, « The World Bank's Early Reflections on Development », *art. cit.*, p. 239.
[5] M. ALACEVICH, « Not a Knowledge Bank », *art. cit.*, p. 641.

le vice-président de la Banque mondiale Robert Garner, « [Il] est finalement parti à Harvard – dans le monde universitaire, où je pense que ses talents se trouvent… La Banque n'était pas l'endroit idéal pour élaborer de vastes politiques ou études économiques »[1].

En se privant des économistes et de la recherche en économie, en allant jusqu'à supprimer le département d'économie, la Banque renforce son identité de banque, et s'allie en cela avec des ingénieurs, pour s'assurer du caractère productif des investissements de l'institution. Quel est le contenu des savoirs de ces banquiers et ingénieurs ? Nous serions bien en peine de le dire. Si c'est avant tout les savoirs des économistes que nous avons pu expliciter, quand nous avons été beaucoup moins loquaces sur ceux des banquiers et des ingénieurs, cela n'a rien d'un hasard. Au fond, les économistes n'avaient pas de définition stabilisée de la Banque qu'ils souhaitaient ; c'est leurs savoirs, ce qu'ils leur disaient du processus du développement, qui les a poussés à considérer d'autres types de prêts, d'autres modalités d'engagement de la Banque. C'est pour cela qu'ils ont tenté de mettre en avant le contenu de leurs savoirs, car c'était là ce qui les préoccupait, ce à quoi ils tenaient, ce qui les faisait exister au sein de l'institution. Pris dans des controverses sur ce qu'ils étaient en train de faire de la Banque, ils ont dû expliciter ce qui les faisait penser et agir ainsi, car ils n'avaient rien d'autre que leurs savoirs pour se défendre. Ces savoirs, d'ailleurs, ne se laissent pas caractériser comme une expertise en tant que telle, au sens où ils furent souvent produits pour améliorer la compréhension du processus de développement de manière large, c'est-à-dire qu'ils ne furent pas toujours destinés à être immédiatement actionnables. Cela contribua à leur défaite face à des banquiers peu intéressés par de tels savoirs.

À rebours, pour les dirigeants de l'institution (à l'exclusion des dirigeants du département d'économie), les savoirs des économistes comme leurs propres savoirs n'étaient pas le sujet premier de préoccupation : ce qu'ils cherchaient avant tout, c'était maintenir l'identité de la Banque comme banque. On pourrait vouloir mobiliser l'approche de l'expertise comme jugement pour analyser ces savoirs, car ils sont agencés de manière à juger de la qualité des projets financés : mais le contenu de cette expertise n'est que peu rendu visible, ce n'est pas cela qui intéresse les banquiers. S'ils soulignent parfois qu'ils disposent des savoirs pour cela (ceux des banquiers et des ingénieurs des départements opérationnels), ils ne cherchent pas à expliciter leur contenu. Des auteurs soulignent même qu'on ne trouve pas trace dans les documents de l'époque d'élaboration d'une définition ce que sont les projets productifs – et plus généralement des projets jugés « *sound* » ou « *bankable* » : ces termes pourtant largement mobilisés y sont supposés évidents[2]. Le débat, pour eux, est ailleurs, il porte sur l'identité de la Banque. Le fait que les économistes menacent l'identité de banque de la Banque suffit à

[1] Cité par *ibid.*

[2] M. ALACEVICH, « The World Bank's Early Reflections on Development », *art. cit.*, pp. 231-232.

disqualifier à leurs yeux leurs savoirs, sans qu'on ait besoin de s'y plonger : d'ailleurs, les rapports de mission des économistes seront régulièrement mis aux oubliettes. Les banquiers qui dirigent l'institution demandent juste qu'on les laisse gérer la Banque comme une banque, soutenus en cela par les départements opérationnels.

En bilan de cette partie, c'est le maintien de l'identité de la Banque mondiale en tant que banque qui a déterminé la manière dont elle a répondu aux deux épreuves qu'on a décrites. D'une part, cette identité lui a permis de refuser de participer au financement du plan Marshall malgré les pressions en ce sens, de crainte de perdre la confiance des marchés financiers en leur apparaissant comme insolvable. D'autre part, c'est au nom du maintien de cette identité que ses dirigeants ont refusé de céder à des économistes internes trop aventureux, car prêts à financer des projets considérés par les banquiers comme non productifs, et souhaitant même s'intéresser aux politiques publiques des pays emprunteurs. Les savoirs de la Banque mondiale qui en ont résulté comme légitimes sont ceux des banquiers, appuyés par des ingénieurs qui conçoivent et assurent le suivi des projets financés. Mais l'institution ne prend guère de peine à les expliciter : c'est avant tout son identité de banque qui importe, qui dirige et oriente les choix de ses dirigeants. Le « développement » vers lequel la Banque mondiale se tourne, suite aux premières épreuves décrites ici, n'est donc pas celui d'une agence de développement, au sens où l'on pourra l'entendre par la suite. Il signifie simplement que la banque de financement de projets productifs qu'est la Banque mondiale s'est tournée vers les pays en développement. Pour conclure cette partie avec Michele Alacevich :

> *« it could be said that the Bank's top managers had in their mind the picture of a bank, not of a development agency; they worked accordingly – and successfully – to preserve that picture. »*[1]

3. De la banque de développement aux débuts d'une expertise sur le développement (décennies 1960 et 1970)

3.1. La création de l'IDA et le problème des profits

L'attachement de la Banque à son identité de banque ira grandissant pendant les années 1950 pour une raison simple : elle est une excellente banque. En effet, les premiers prêts se sont avérés être des réussites, car ils ont été presque entièrement remboursés. En outre, malgré la forte croissance de ses prêts, de 250 millions de dollars en 1947 à 709 millions en 1963, les

[1] *Ibid.*, p. 238.

transferts nets, c'est-à-dire ce que la Banque prête et débourse moins les remboursements en capital et en intérêts, diminuent (et deviendront même négatifs à la fin des années 1960)[1]. Quand George Woods succède à Eugene Black à la tête de l'institution en 1963, les profits de la Banque croissent « à un taux presque indécent », selon certains historiens[2]. Du point de vue des banquiers, il n'y avait pas de raison de transformer la Banque mondiale : leur succès financier était une preuve de leur bonne gestion de l'institution. Deux événements successifs adviennent à la fin des années 1950 et pendant les années 1960, qui vont réorienter considérablement l'identité de l'institution en la confrontant à une épreuve importante. Cette épreuve est d'autant plus intéressante que ces deux événements sont liés, pour le premier, aux avantages que l'institution présente aux yeux des États-Unis, son principal actionnaire, et pour le second, aux profits considérables même de la Banque. L'épreuve naît donc du succès même de la Banque.

Le premier événement trouve son origine dans certaines réflexions sur le développement menées au sein des Nations Unies. Dans les années 1950, les pays en développement réclament qu'une agence des Nations Unies soit créée, capable de fournir de l'assistance technique et financière concessionnelle, c'est-à-dire à des taux plus intéressants que ceux d'une IBRD (la Banque mondiale donc) dont les taux sont ceux du marché (son intérêt est toutefois de rendre disponibles des devises étrangères à des pays qui n'y ont pas facilement accès). En outre, cette agence devait pouvoir financer des projets ni nécessairement complètement rentables, ni directement productifs, notamment des projets « sociaux ». Cette agence potentielle a déjà un nom, le *Special United Nations fund for economic development* (SUNFED).

Mais les États-Unis sont réticents à l'idée de laisser créer une telle institution opérée par les Nations Unies et qui évoluerait donc avec la règle « un pays, un vote »[3]. Dans un contexte de guerre froide exacerbée, les États-Unis se voient pourtant obligés de faire un geste, mais ils ne répondent pas exactement à ces demandes : en 1954 est actée la création, au sein de la Banque mondiale, de la Société financière internationale (IFC[4]), une institution capable de mobiliser du capital et de prêter directement au secteur privé des pays en développement[5]. Ce geste ne suffit pas à calmer les demandes des pays en développement pour la création d'une agence d'aide proposant des financements concessionnels : la crédibilité du projet de SUNFED grandit au cours des années 1950, et la pression s'accroît. Bientôt, le Congrès américain décide de s'emparer du sujet. Or, en 1951, il avait été envisagé de créer une institution capable de proposer

[1] *Ibid.*, p. 236.
[2] E.S. MASON et R.E. ASHER, *The World Bank since Bretton Woods*, *op. cit.*, p. 407.
[3] C. GWIN, « US relations with the World Bank, 1945-1992 », *art. cit.*, p. 205.
[4] Nous conservons l'acronyme en anglais, plus courant.
[5] C. GWIN, « US relations with the World Bank, 1945-1992 », *art. cit.*, pp. 205-206.

de tels prêts concessionnels au sein même de la Banque mondiale : tout comme la création de l'IFC, c'était là une proposition du groupe d'experts chargés de réfléchir à la mise en œuvre des objectifs du *Point Four Program*, c'est-à-dire le programme d'assistance technique pour les pays en développement annoncé par le président américain Harry Truman en 1949[1].

Plutôt que d'acter la création de la SUNFED, les États-Unis réanime ce projet concurrent qui avait, pour diverses raisons, été mis au placard. L'idée d'une telle institution est finalement acceptée, et soumise aux gouvernements pour approbation en janvier 1960. L'Association internationale de développement (IDA[2]) est née : après l'IBRD et l'IFC, une troisième institution vient compléter ce qu'on appelle aujourd'hui le Groupe de la Banque mondiale[3]. La SUNFED, de son côté, ne verra jamais le jour. Les États-Unis auront préféré placer l'équivalent de cette institution tant réclamée au sein d'une Banque mondiale dont ils détiennent une part plus importante des parts, et donc des votes, dans les différents Conseils[4].

Les banquiers, et notamment Eugene Black qui est encore président de l'institution à la création de l'IDA, mènent la riposte. Selon eux, l'IDA va certes servir à financer des pays qui ne sont pas solvables, en leur offrant des prêts concessionnels[5] adaptés à leur situation financière (ce que l'IBRD ne peut fournir). Sur ce point, ils n'ont pas vraiment eu le choix : ils

[1] *Ibid.*, p. 205 ; G. RIST, *Le développement*, *op. cit.*

[2] Nous conservons l'acronyme en anglais, plus courant.

[3] Deux autres institutions verront ensuite le jour, le *Centre international de règlement des différends relatifs aux investissements* en 1966, et l'*Agence multilatérale de garantie des investissements* en 1988. Voir J.-P. CLING et F. ROUBAUD, *La Banque mondiale*, Paris, La Découverte, 2008. Les cinq institutions forment ce qu'on appelle aujourd'hui le « Groupe de la Banque mondiale ». Quand on parle de « Banque mondiale », l'usage veut que l'on désigne l'IBRD et l'IDA, et c'est donc ainsi que nous utiliserons l'expression dans la thèse. Toutefois, nous n'avons pas trouvé de travaux rappelant l'origine des termes de « Groupe de la Banque mondiale » et de « Banque mondiale » ; dans ce chapitre, il est donc possible que nous parlions de « Banque mondiale » de manière légèrement anachronique. En particulier, on notera que dans certaines citations et au moins jusqu'aux années 1960, le terme « la Banque » peut être utilisé pour désigner uniquement l'IBRD, excluant l'IDA : un exemple se trouve dans D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 180. Nous n'utiliserons pas le terme dans ce sens restreint.

[4] Le Conseil des Gouverneurs est l'organe de décision suprême du Groupe de la Banque mondiale, qui décide de l'admission de nouveaux membres ou de l'approbation du budget. Le Conseil d'Administration de la Banque mondiale a la responsabilité du suivi de la gestion courante de la Banque. Il approuve notamment les prêts accordés. Sur le principe, les institutions du Groupe de la Banque mondiale ont différents Conseils d'Administrations, mais ils se recoupent largement. Les quotes-parts des droits de vote peuvent être légèrement différentes selon les institutions, même si, en première approximation, ces quotes-parts sont proportionnelles à la part actionnariale de chaque État. Voir J.-P. CLING et F. ROUBAUD, *La Banque mondiale*, *op. cit.*. et https://www.banquemondiale.org/fr/about/leadership/directors, consulté le 05/12/2019.
Pour connaître les parts exactes des votes, voir https://www.worldbank.org/en/about/leadership/votingpowers, consulté le 31/07/2019.

[5] Ce n'est que vers les années 2000 que l'IDA fournira une part de ses financements sous forme de don. Voir *Ibid.*, p. 24. Pour une discussion plus élaborée sur le débat don/prêt, voir P. JACQUET et J.-M. SEVERINO, « Prêter, donner », *art. cit.*

ne font que suivre la décision impulsée par les États-Unis. En revanche, insistent-ils, le contenu des projets ne doit pas changer, ceux-ci doivent rester avant tout productifs. Le danger est pour eux d'autant plus grand que si l'IBRD se finance sur les marchés, ce n'est pas le cas de l'IDA, qui doit être alimentée par les contributions des actionnaires de la Banque ; dès lors, aucun mécanisme ne pousse naturellement l'IDA à s'auto-discipliner, ce qui inquiète grandement ces banquiers. Eugene Black déclare ainsi aux Assemblées Annuelles du FMI et de la Banque d'octobre 1959 : « Je vous en fais la promesse… l'IDA ne sera pas un 'prêteur souple' »[1]. Mais malgré la résistance des banquiers, le loup, en quelque sorte, est entré dans la bergerie : l'IDA hérite du poids des espoirs portés auparavant par la SUNFED, qui portaient notamment sur la possibilité de recevoir de l'aide pour des projets de type « social ». Avec la naissance de l'IDA, la Banque va devoir considérer malgré tout d'autres secteurs, comme l'eau ou l'éducation. Elle va devoir affronter cette nouvelle épreuve.

La croissance et le volume conséquent des profits de l'institution forment un second événement qui va renforcer cette épreuve. À son arrivée en 1963 à la tête de la Banque mondiale, George Woods, un *investment banker* de Wall Street, est inquiet. Il remarque le paradoxe financier suivant : la Banque gagne de plus en plus d'argent, mais les occasions d'investissement diminuent. En effet, les pays emprunteurs commencent à atteindre leurs limites d'endettement, quand les besoins urgents en infrastructures de ces pays emprunteurs commencent à être satisfaits : la Banque ignore donc si elle pourra maintenir ses profits à l'avenir, ce qui inquiète Woods. Surtout, ces mêmes profits posent problème en tant que tels pour une institution qui parle de plus en plus, avec l'arrivée de l'IDA et de ses projets « sociaux », d'aide au développement pour les pays les plus pauvres. Les emprunteurs de l'IBRD (tous les pays ne sont pas éligibles à l'IDA), face à ces profits, font pression pour que les conditions des prêts de l'IBRD soient plus favorables. De leur côté, la presse et les parlements des nations industrialisées ne comprennent pas qu'on leur demande de fournir du capital à l'IDA, alors même que l'IBRD gagne de l'argent et que leur propre balance des paiements est à l'époque sous pression. Woods envisage un moment tout simplement de payer des dividendes aux États actionnaires de l'institution, mais écarte rapidement la solution. Son dilemme est alors le suivant : il souhaite maintenir les revenus de l'institution, alors même que cela risque de s'avérer de plus en plus difficile en raison de l'atteinte des limites d'endettement des pays en développement, et tout en limitant les dégâts causés par l'image d'une banque de développement gagnant des profits considérables[2].

[1] Cité par D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 154.
[2] *Ibid.*, p. 177.

La solution qui émerge est celle du banquier d'investissement qu'est Woods. Plutôt que d'accepter passivement la réduction des occasions d'investissement, plutôt que de diminuer les intérêts des prêts, Woods conçoit un plan pour trouver de nouveaux débouchés pour les prêts de l'IBRD (l'IDA n'est ici pas concernée). Ce plan se propose de favoriser des investissements plus risqués, accroissant par là le risque, mais légitimant aussi le niveau des taux d'intérêts et donc les revenus élevés de l'institution. L'agriculture, jusque-là complètement ignorée sauf pour les grands travaux d'irrigation, ressort du plan comme un secteur possible d'intervention, autour des besoins en crédits, en infrastructures de stockage, en routes, etc. On parle aussi d'investissement dans les « compétences humaines ». Les membres des pays en développement du Conseil d'Administration applaudissent la transformation : « la meilleure chose qui soit arrivée à la Banque depuis… l'IFC et l'IDA », dira l'un d'eux. Woods est félicité pour sa « vision, courage et initiative ». Les pays développés sont moins enthousiastes ; la représentante des pays nordiques rappelle que ces pays préfèreraient « qu'aucune opération de type IDA ne soit introduite à la Banque[1] ». Le représentant néerlandais insiste sur les écueils potentiels de cette réorientation, car « au lieu de rester une vraie banque… [l'IBRD] deviendrait progressivement un fonds d'aide au développement »[2].

3.2. De nouveaux savoirs pour une banque de développement

En bilan, entre la création de l'IDA, qui fait entrer les considérations plus « sociales » au cœur de la Banque mondiale, et les réformes proposées par Woods pour l'IBRD, la Banque mondiale se doit d'imaginer de nouveaux débouchés, via de nouveaux secteurs, pour ses prêts[3]. Malgré les réticences de certains, la Banque est bel et bien en train de devenir une banque de développement, c'est-à-dire une institution capable de financer les pays en développement sur tous leurs besoins en investissements, au-delà des seuls projets considérés jusque-là comme productifs. Cela ne signifie pas que la banque des banquiers ait été remplacée par une institution de développement, qui ne s'intéresserait pas à la rentabilité de ses investissements mais au seul développement des pays. Les deux continuent à coexister pendant les années 1960. Les raisonnements des banquiers sur le caractère productif continuent à tenir, et c'est à ce titre que les nouveaux financements, surtout ceux de l'IBRD, doivent être légitimés : le caractère productif de chaque projet, par exemple en « eau » ou « éducation », doit être démontré

[1] Elle désigne en parlant de Banque l'IBRD. Voir note 3 p. 103.

[2] Cités par D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 178 à 180.

[3] Elle multipliera également le nombre de ses clients. Entre 1961 et 1969, 50 nouveaux emprunteurs font leurs premiers emprunts, dont 27 en Afrique sub-saharienne, 10 en Afrique du Nord et Moyen-Orient, 7 en Amérique Latine, et 6 en Asie. *Ibid.*, p. 187.

systématiquement. La banque de développement est le résultat de ces deux mouvements : Woods, *investment banker*, a réussi à concilier les banquiers conservateurs qui ont tenu la Banque jusque-là et sont encore présents, et les pressions extérieures pour se tourner vers un développement entendu en termes d'élargissement des secteurs financés.

Mais un problème subsiste. Les savoirs internes de l'institution peinent à suivre le mouvement : les banquiers et les ingénieurs ne disposent pas des savoirs nécessaires pour s'assurer de la bonne conception de projets en approvisionnement en eau ou en éducation, et plus généralement pour savoir comment allouer leurs financements sur cet ensemble élargi de thématiques. La Banque hésite sur la manière de construire les nouveaux projets correspondants, car elle ne sait pas faire. Elle commence à se préoccuper des contenus mêmes de ses savoirs, au-delà de l'identité qu'ils représentent. Autrement dit, l'épreuve décrite ci-dessus, si elle oblige d'abord l'institution à rechercher de nouveaux secteurs à investir, la conduit progressivement à se préoccuper de ses savoirs.

Une première solution est trouvée : les banquiers s'appuient sur les savoirs d'autres agences. Une collaboration s'installe par exemple avec l'UNESCO sur les questions d'éducation, l'institution étant devenue « la principale agence des Nations Unies dans le domaine de l'éducation, jouissant d'une solide réputation, d'une influence mondiale et d'un solide réseau d'experts »[1]. La Banque disposant de fonds beaucoup plus considérables que l'UNESCO, les deux agences trouvent un terrain d'entente commun, et la relation s'approfondit au cours des années 1960. Des collaborations se développent également avec l'Organisation mondiale de la santé. Les tâtonnements des banquiers sur les manières d'investir dans des secteurs qu'ils ne maîtrisent pas les conduisent ensuite à recruter du personnel technique sur ces nouveaux secteurs, mais également à se tourner à nouveau vers ceux qu'ils avaient disqualifiés, les économistes. Comme l'explique dans un entretien un cadre de l'institution, Irving Friedman, d'abord *Economic Adviser to the President*, puis *Chairman of Economic Committee*[2] :

> *« If the Bank were still a Bank, I wouldn't need any economists at all because I know how to give bank loans. But… with IDA I don't know how to deal with it and I therefore need economists to give me advice on what to do with it. »*[3]

Dès 1961, un cadre de l'institution explique aussi : « Maintenant que nous nous lançons dans le financement de l'eau, principalement à l'aide de fonds IDA, nous avons demandé au

[1] Extrait d'un document de la Banque mondiale, cité par *ibid.*, p. 190.
[2] https://oralhistory.worldbank.org/person/friedman-irving-s, consulté le 09/07/2019.
[3] Cité dans D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 212.

personnel des économistes de réfléchir à la justification générale des projets d'alimentation en eau ». George Woods lui-même, qui quitte la présidence de l'institution en 1968, déclare en 1964 : « Gene Black [son prédécesseur] a peur des économistes. Je ne le suis pas »[1]. Entre 1965 et 1969, le département d'économie, qui est de retour, croît de 20 à 120 membres[2]. Ces derniers demeurent néanmoins en marge des opérations, et ne pèsent que peu dans les décisions de prêts[3], même si un premier élan est donné et qu'individuellement certains d'entre eux parviennent à s'élever dans la hiérarchie de l'institution[4]. Il faudra attendre la décennie suivante pour que leur rôle devienne central.

Lors de la présidence de Robert McNamara, de 1968 à 1981, l'institution de Bretton Woods achève sa mue comme banque de développement, toujours au sens où elle se propose de financer une proportion importante des secteurs pour lesquels il est jugé nécessaire, par et pour les pays en développement, d'investir. Surtout, elle fera de la « lutte contre la pauvreté » son objectif prioritaire[5]. Quand la période précédente fut jugée de manière ambiguë par les commentateurs de l'époque, dont un Woods lui-même conscient du peu d'enthousiasme que ses élans avaient suscité[6], l'époque McNamara est célébrée par tous comme un moment décisif de transformation et de croissance. Si des histoires décentrant le regard par rapport au seul McNamara mériteraient d'être produites, il n'en demeure pas moins que les chiffres de la période sont éloquents. Si la période Woods avait déjà connu une augmentation considérable d'un grand nombre d'indicateurs, la décennie 1970 voit ces derniers décoller : les dépenses administratives passent de 261 millions de dollars annuels à la fin des années 1960 à plus de 825 au début des années 1980 ; le nombre d'employés passe lui de 1859 à 5470 ; enfin, les engagements de prêts passent d'un peu plus de 7 milliards de dollars à plus de 20 milliards[7]. Les secteurs de ces prêts renforcent l'élargissement débuté dans les années 1960, tout en mettant l'accent sur la lutte contre la pauvreté : l'agriculture, notamment, en bénéficie.

Pour autant, les débuts sont relativement laborieux. Les projets destinés aux plus pauvres, par exemple sur les petites entreprises ou exploitations agricoles, peinent à émerger. McNamara est confronté à la même épreuve que ses prédécesseurs, quand il s'efforce à son tour d'étendre les

[1] Cités par *ibid.*

[2] Il ne faut pas supposer *a priori* que ces économistes sont les mêmes que ceux la période précédente, au sens où ils auraient reçu la même formation, et partageraient une même approche en termes de science économique. Le statut des économistes ne doit pas être naturalisé ; des enquêtes supplémentaires, qui dépassent le cadre de cette thèse, pourraient permettre d'historiciser leur identité et la nature des savoirs qu'ils portent.

[3] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, pp. 212-213.

[4] R.W. OLIVER, *George Woods and the World Bank*, Boulder et Londres, Lynne Rienner Publishers, 1995.

[5] E. REID, « McNamara's World Bank », *Foreign affairs*, vol. 51, n° 4, 1973, p. 794.

[6] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 214.

[7] *Ibid.*, p. 186.

secteurs d'investissement de la Banque mondiale, et en propose la même explication : celle de la limite des savoirs de la Banque sur les pays en développement et sur leurs économies. Dans cette optique, le petit département d'économie devient en 1972 une vice-présidence, sous le nom de *Development Policy Staff*[1]. Dirigé par l'économiste Hollis Chenery fraîchement débarqué de Harvard, le département grandit en taille, ainsi qu'en poids sur les opérations. Son programme de recherche s'étend à un ensemble de thématiques élargies : l'agriculture, avec une focale sur les petits fermiers et les travailleurs sans terre ; les effets de la distribution inégale des revenus ; l'emploi, la population, la nutrition, etc.. Les recherches débordent également du programme strict de lutte contre la pauvreté, telle qu'entendue à l'époque : des sujets comme la foresterie, la pêche, le tourisme ou encore l'environnement sont abordés. Des critiques parlent alors de « *full-service bank* »[2].

Mais sous McNamara non plus, la banque des banquiers ne disparaît pas. Si la Banque prend de plus en plus une tournure développementaliste en termes de langage, de stratégie et d'orientation des financements[3], si McNamara dit préférer le développement à l'orthodoxie bancaire[4], l'IBRD doit continuer à emprunter sur les marchés financiers. Si l'IBRD se met progressivement à emprunter ailleurs qu'à Wall Street[5], il n'en demeure pas moins qu'elle doit rassurer les banquiers privés, qu'ils soient américains, allemands, ou membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole. Au sein de la Banque, nombreux sont d'ailleurs ceux qui souhaitent de toute façon que la Banque conserve son identité de banque, au-delà de la seule IBRD. Richard Demuth, un haut cadre de la Banque, continuera à affirmer des années plus tard : « Pendant la présidence de McNamara… l'accent était mis sur l'élimination de la pauvreté plutôt que sur l'augmentation de la productivité. À mon avis… le rôle de la Banque consiste à accroître la productivité des pays afin qu'ils puissent faire face à leur propre pauvreté »[6].

Pour cette raison, la recherche des économistes au sein de la Banque sert à justifier les projets sur les nouveaux secteurs d'investissement, dans une rationalité de banquier. Comme l'affirmera plus tard Hollis Chenery, qui reste chef économiste pendant les années McNamara :

> *« In the end, the results of our work proved that, under controlled conditions, small farmers could be as productive as large farmers. The subsequent evaluation of Bank*

[1] *Ibid.*, p. 252.
[2] *Ibid.*
[3] M. GOLDMAN, *Imperial Nature*, *op. cit.*, p. 68.
[4] W. CLARK, « Robert McNamara at the World Bank », *Foreign affairs*, vol. 60, n° 1, 1981, p. 171.
[5] M. GOLDMAN, *Imperial Nature*, *op. cit.*, p. 66.
[6] Cité par D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 243.

> *loans to small farmers showed that projects designed to reach small farmers had perfectly adequate, if not outstanding, rates of return. We did not need to change the Bank's evaluation criteria to accommodate a shift in emphasis towards helping the rural poor. »*
>
> *« We thought that it was perfectly feasible to find worthwhile projects in agriculture, education or housing that combined the objective of meeting basic needs but did not violate the Bank's insistence on a productive social return to the country concerned. »*[1]

En bilan, quand on regarde les deux décennies 1960 et 1970, on comprend que la création de l'IDA, les critiques des profits records d'une institution qui dit se tourner de plus en plus vers le développement, ainsi que la volonté de McNamara de transformer définitivement la Banque mondiale en une organisation de lutte contre la pauvreté, vont se cristalliser dans une nouvelle épreuve pour la Banque mondiale. Cette épreuve donne naissance à une préoccupation de l'institution pour ses savoirs, puisqu'elle s'inquiète de ne pas disposer des savoirs suffisants pour étendre ses opérations vers de nouveaux secteurs, comme l'eau ou l'agriculture. Elle répond à cette épreuve, d'abord en s'appuyant sur les savoirs d'autres agences d'aide, mais surtout, par la suite, en recrutant à nouveau des économistes. Ainsi, même si les savoirs des banquiers, des ingénieurs ou plus généralement maintenant des techniciens (en santé, éducation, etc.) continuent à être valorisés, puisqu'il faut continuer à produire des prêts, les économistes font un retour important au sein de l'institution : on les recrute en grand nombre, et on espère d'eux qu'ils aideront à réorienter les financements de la Banque vers de nouveaux secteurs et vers la lutte contre la pauvreté. Une banque de développement est née. Elle ne s'est pas ni complètement transformée, mais n'est pas non plus restée la même : elle est le résultat d'épreuves successives, qui articulent de nouvelles couches (l'institution qui se tourne vers de nouveaux secteurs) aux couches précédentes (la banque des banquiers), pour donner lieu à une banque de développement.

3.3. Des savoirs pour des projets à l'expertise sur les politiques publiques

Les économistes ne sont cependant pas qu'utiles pour évaluer et justifier le caractère productif des projets. Ils ne font pas que rassurer les banquiers conservateurs, en légitimant le caractère productif des nouvelles orientations sectorielles de la Banque mondiale. Ils vont jouer un rôle clef dans l'émergence d'un nouveau rôle pour la Banque mondiale, d'une nouvelle couche de son identité. Des réflexions émergent en effet à l'époque sur la potentielle capacité de la Banque

[1] H. CHENERY, « From engineering to economics », *PSL quarterly review*, vol. 45, n° 183, 1992, pp. 399 et 400.

à orienter les politiques publiques des pays clients. Si le point est visible dès les années 1960, ces réflexions, et surtout les tentatives allant en ce sens, s'approfondiront encore dans les années 1970, sous l'impulsion de McNamara : c'est donc vers cette décennie que nous allons nous tourner. Le raisonnement de McNamara, rapporté par un de ses anciens collaborateurs[1], est le suivant : les 4/5 des ressources pour le développement doivent être apportées par les pays en développement eux-mêmes ; et la Banque ne peut apporter qu'une petite partie du 1/5 restant. Si la Banque veut vraiment aider les pays à se développer, elle ne peut se contenter de cette petite contribution. Si, d'une part, il est nécessaire d'augmenter les financements de la Banque pour toucher un nombre grandissant de pays et de secteurs (ce que McNamara a effectivement réalisé), il est également nécessaire de chercher à accroître son impact autrement à partir de cette petite contribution. Dans son style personnel – très biblique -, McNamara déclare :

> *« The parable of the talents is a parable about power – about financial power – and it illuminates the great truth that all power is given us to be used, not to be wrapped in a napkin against risk. »*[2]

Comme l'explique aussi l'un de ses plus proches collaborateurs, Mahhub ul Haq :

> *« [McNamara] understood that 1 percent cannot change the profile of poverty in these countries, except by setting the right signals. That's why he put so much emphasis on economic sector work, on his policy speeches, on country dialogue, and on signals. »*[3]

En pratique, pour McNamara, la Banque doit jouer un rôle plus actif dans la promotion de politiques publiques orientées vers la lutte contre la pauvreté. Mais « si la Banque devait donner ce genre de conseils [...], elle devait manifestement améliorer ses compétences et sa compréhension du processus de développement »[4], explique un ancien vice-président de l'institution. Ce rôle est dévolu aux économistes. Comme le dira Hollis Chenery, chef économiste de l'institution pendant la période McNamara :

> *« one main purpose of research was to improve the Bank's capacity to provide policy advice and we agreed that the Bank should specialize in the applied end of the research spectrum. »*[5]

Outre leur aide pour identifier et justifier de nouveaux secteurs, le retour des économistes au sein de l'institution est donc également la conséquence de ce désir de McNamara d'accroître

[1] W. CLARK, « Robert McNamara at the World Bank », *art. cit.*
[2] Cité par *ibid.*, p. 170.
[3] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 271.
[4] W. CLARK, « Robert McNamara at the World Bank », *art. cit.*, p. 170.
[5] H. CHENERY, « From engineering to economics », *art. cit.*, p. 396.

l'influence de la Banque sur des considérations de politiques publiques. Ce retour contribuera à rebours à renforcer ce rôle : l'inclination professionnelle de ces économistes, qui font avant tout de la recherche en économie (même si elle peut être appliquée) et qui restent malgré tout peu impliqués dans la conception des prêts par rapport au personnel opérationnel, les conduira à soutenir les visées de l'institution sur ces questions[1]. Ce nouveau rôle prend une forme expérimentale, notamment en ce qui concerne son articulation avec la banque de développement. Par exemple, des débats émergent dans les années 1970 autour du cas du Brésil, qui selon la Banque n'oriente pas assez ses politiques publiques dans le sens de la lutte contre la pauvreté. Certains responsables suggèrent dans cette optique de couper les prêts au pays, tant que les politiques publiques ne sont pas réorientées ; mais certains rétorquent que le risque politique est considérable, tandis que d'autres soulignent que le risque financier est trop grand en raison des engagements en cours de la Banque dans le pays. Finalement, c'est l'argument financier qui semble l'avoir emporté : la Banque ne voulait pas risquer, en mettant trop de pression au gouvernement, se mettre à dos l'un de ses importants débiteurs.

Au Guatemala, la Banque accepte d'aller plus loin dans l'influence. Elle se refuse à prêter tant que le pays ne s'engage dans une politique de réduction de la pauvreté plus active, et notamment de réduction des inégalités ; mais le Guatemala, dont la solvabilité était bonne, emprunte dès lors aux banques commerciales. La Banque perdra ainsi ce qui, elle s'en rend compte, est son principal levier d'influence, les prêts, et ne parviendra pas à influencer le Guatemala. En Malaisie, dans les années 1970, où les questions de redistribution sont au cœur des politiques publiques nationales, mais où de fortes divisions ethniques guident ces mêmes politiques, la Banque évite les approches trop prescriptives, pour se contenter de souligner au gouvernement les options possibles : elle se refuse ici à considérer la suspension des prêts. En Tanzanie, malgré des doutes sur la politique suivie, la Banque continuera à soutenir le président Nyerere, et ne cherchera pas à faire pression ; elle regrettera toutefois plus tard d'avoir tempéré ses positions, et de n'avoir pas cherché à influencer plus avant les politiques du pays.

Au total, ce nouveau rôle d'orientation des politiques publiques se révèle à ses débuts largement frustrant : l'épreuve du réel est dans les premiers temps largement négative. La Banque mondiale en tire plusieurs leçons. D'abord, de nombreux pays sont de fait peu enclins à s'endetter lourdement pour des projets liés à des considérations plus sociales, à travers lesquels la Banque espère justement influencer les politiques publiques des pays en faveur des plus pauvres : on note qu'il s'agit là d'une sorte de retournement des positions par rapport aux années 1950 et aux débats autour de l'IDA. D'autres refusent tout bonnement qu'une

[1] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 272.

organisation étrangère cherche à influencer leurs politiques. En outre, autre raison, le choc pétrolier de 1973-1974 rend plusieurs pays exportateurs moins dépendants de l'aide financière extérieure, voire capables d'investir, et facilite pour les autres le recours à ces nouveaux investisseurs qui cherchent à placer l'argent du pétrole. Dans l'ensemble, la dépendance aux financements de la Banque mondiale décroît, et avec elle son influence ; ce lien entre dépendance aux prêts et influence est une leçon importante pour la Banque. Enfin, une autre raison explique ces échecs : les objectifs de croissance financière de McNamara semblent accaparer le personnel, qui rapidement est sous pression pour produire de nouveaux prêts. Celui-ci se détourne du travail laborieux et peu valorisé d'orientation des politiques publiques[1].

À l'issue de ces diverses expériences, ce nouveau rôle pour la Banque, celui d'une institution qui oriente les politiques publiques, n'est pas gagné, quelle que soit l'articulation proposée avec la banque de développement. Certains cadres, mais aussi certains membres du Conseil d'Administration, continuent d'ailleurs de douter de la pertinence du rôle de la Banque sur ces questions[2]. D'autres, moins catégoriques, n'en relèvent pas moins certaines limites du processus, notamment en termes de respect de la souveraineté des États, qui semble préoccuper plusieurs membres de l'institution :

> *« [The Bank] must behave in a way that reconciles its perceptions of equity and efficiency with those of the governments of [least developed countries]; even though the latter may reflect group interests which in many ways are not identical to national interests as defined by us. It must find a continuous accommodation between its sense of mission on one side and national sovereignty on the other, however spurious we may consider the invocation of the latter in particular instances. »*[3]

Néanmoins, les économistes ont commencé à élaborer de nouvelles manières de produire et faire circuler des savoirs à la Banque qui ne disparaîtront pas, mais iront au contraire en s'affirmant dans la décennie suivante. Comme un ancien vice-président de la Banque de l'époque en donne l'exemple :

> *« Within a few years, there was a confidential Country Program Paper for every borrowing country showing what the country's growth points were, how the economy could best be developed, and how far the Bank's lending program could contribute to*

[1] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, chapitres 6 et 9 pour ce paragraphe et les deux précédents.
[2] W. CLARK, « Robert McNamara at the World Bank », *art. cit.*, p. 170.
[3] Cité par D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 273.

> *that course of development. The selective use of Bank leverage became an accepted and important part of its role as a Development Agency. »*[1]

Les économistes, par leur travail de recherche à la fois académique et appliqué, participent à transformer la Banque en une institution aux multiples rôles, capable de financer et de fournir des conseils sur le processus de développement. C'est ce qu'on peut appeler une agence d'aide au développement. Plus généralement, qu'on parle de la banque de développement ou de l'institution qui oriente les politiques publiques, les économistes participent à une ère d'expérimentation qui prospère dans les années 1960 et 1970. Un ensemble de nouveaux secteurs émerge : on a cité l'agriculture, l'éducation, l'approvisionnement en eau, mais on aurait aussi pu parler de santé et d'urbanisation. Quand les résultats sont décevants, les orientations des projets sont repensées, on teste de nouvelles approches. Par exemple, contre l'emphase initiale sur la petite agriculture aux résultats peu convaincants, l'approche par le « développement rural intégré », qui promet de s'attaquer de front à l'ensemble des facteurs de pauvreté en milieu rural, émergera plus tard au cours de la décennie 1970[2]. Et quand une thématique soulève des vagues de réticences, comme ce sera le cas pour les « besoins fondamentaux », on y répond d'abord en menant de nouvelles recherches[3]. On se demande aussi comment transmettre ces nouveaux savoirs aux décideurs des pays en développement, plutôt que de se contenter de s'en servir pour justifier en interne les choix de financements.

En bref, les savoirs de ces économistes participent à la réouverture de possibles refermés par les banquiers dans les années 1950, suite à leur victoire sur les premiers économistes. Notons enfin que si certains dirigeants continuent à regretter ce mouvement, l'opposition frontale entre économistes (qui sont dans leur propre département non opérationnel) et opérationnels s'estompe. Ces derniers reprennent à leur compte l'exploration de nouveaux secteurs (certains ont été recrutés pour cela), et même le rôle d'orientation des politiques publiques dévolu aux économistes. Certaines voix légèrement critiques se feront entendre par la suite, qui expliqueront que ces expérimentations et cette recherche étaient sans doute trop mécanistes, notamment dans leur vision des politiques publiques, et trop peu intéressées par la question des institutions et des prix[4]. Mais dans l'ensemble, ces deux décennies se définissent avant tout par une réflexion marquée sur les multiples facettes du développement, sans qu'aucune définition ne soit réellement stabilisée ou fasse consensus. Selon deux auteurs proches de la Banque – le

[1] W. CLARK, « Robert McNamara at the World Bank », *art. cit.*, p. 170.
[2] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 262.
[3] *Ibid.*, p. 267.
[4] N. STERN et F. FERREIRA, « The World Bank as 'intellectual actor' », dans D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB (éds.), *The World Bank: its first half century (Vol. 2): Perspectives*, Washington D.C., Brookings Institution Press, 1997, p. 535.

premier, Nicholas Stern, occupera le poste de chef économiste et le second, Francisco Ferreira, y sera économiste –, l'identité de la Banque évolue définitivement :

> *« With the arrival of McNamara in 1968 the Bank became explicitly and prominently a development agency. This focus brought with it a still greater stress on the economywide view, a broadening of perspectives on what constituted development, and generally an openness concerning the kinds of tools and policies to be examined and supported. »*[1]

En bilan de cette partie, deux événements venus de l'extérieur, celui de la création de l'IDA imposée par les États-Unis (eux-mêmes sous pression) et la critique des profits records de la Banque, conduisent la Banque mondiale à se tourner vers de nouveaux secteurs (eau, etc.). L'arrivée d'un McNamara très volontariste en 1968 contribuera encore à cette recherche de nouveaux secteurs pour les prêts de l'institution (agriculture puis développement rural notamment). De cette épreuve liée à la recherche de nouveaux secteurs émerge au sein de la Banque mondiale des années 1960 et 1970 une première préoccupation pour ses savoirs : les savoirs dont elle dispose pour étendre ses investissements ne suffisent pas. Les économistes font alors leur grand retour. Ils contribuent à faire advenir la Banque mondiale en tant que banque de développement, en justifiant les nouveaux investissements auprès de banquiers conservateurs qui sont encore très présents[2].

Ensuite, les économistes déploient des manières originales de mobiliser les savoirs, en cherchant à dire le contenu des bonnes politiques publiques à mener dans les pays en développement. Un nouveau rôle pour la Banque mondiale est en train de naître : celui d'une institution d'expertise conseillant les décideurs des pays en développement sur leurs choix de politique publique. La forme n'en n'est toutefois pas parfaitement définie : faut-il se contenter de proposer cette science dans le cadre d'un mandat donné par un gouvernement ? faut-il influencer plus fortement en l'articulant aux financements ? En outre, les succès restent rares, l'épreuve du réel n'étant pas toujours concluante. Surtout, cette expertise émergente participe avant tout d'une quête plus large de nouveaux savoirs, ayant pour objectif de mieux comprendre le processus du développement, au-delà des actions de la part de la Banque mondiale que cela

[1] *Ibid.*, pp. 534-535.

[2] On pourrait arguer que les économistes servent d'experts en aidant aux décisions de prêts de la Banque mondiale, et donc parler d'expertise pour ce rôle. Deux éléments nous incitent à ne pas parler d'expertise de la Banque mondiale dans ce cas. D'une part, nous ignorons à quel point les économistes justifiaient *a posteriori* des décisions prises en fait par les ingénieurs projets, en collaboration avec les banquiers investisseurs, ou contribuaient véritablement à décider des projets (nos sources ne nous permettent pas de le savoir). D'autre part, dans une telle définition, les économistes sont des experts et disposent d'une expertise ayant la forme de conseils en interne ; la Banque mondiale en elle-même ne prend pas l'identité d'une institution d'expertise, comme c'est le cas dans l'appui aux politiques publiques (voir paragraphe suivant).

peut immédiatement favoriser. Mais l'idée fait son chemin : ce rôle va s'accentuer dans la décennie suivante, et les économistes vont y jouer un rôle clef. À la fin des années 1970, la Banque mondiale est une banque de développement, en cours de transformation en tant qu'agence de développement aux rôles multiples, qui explore ce qu'est le développement et qui s'explore en tant qu'institution. La Banque, après s'être préoccupée des limites de ses savoirs, cherche maintenant à éprouver ses savoirs et par là à s'éprouver en tant qu'institution d'expertise.

4. De l'institution d'expertise confiante en ses savoirs à la crise de l'expertise (décennies 1980 et 1990)

4.1. L'ère des conditionnalités : articuler financements et aide aux politiques publiques

La nouvelle identité de la Banque mondiale comme institution d'expertise, explorée dans les décennies précédentes, s'affirme comme centrale au cours des années 1980. La banque financière ne disparaît pas, mais est transformée pour contribuer à ce rôle. C'est le résultat d'une nouvelle épreuve à laquelle doivent faire face d'abord les divisions opérationnelles de la Banque mondiale. Celles-ci s'inquiètent en effet du fait qu'il devient pratiquement impossible d'identifier des projets viables à financer en raison de la détérioration de la situation économique dans de nombreux pays, et sont en outre de plus en plus frustrées par l'inefficacité du dialogue existant en termes de politiques publiques, dialogue qu'elles ont repris à leur compte[1]. Au niveau des dirigeants de l'institution, la frustration grandit également, parce que de nombreux programmes de prêts doivent être réduits ou décalés par manque, d'après leurs analyses, de bonnes politiques macroéconomiques[2]. Les explorations entamées précédemment sur la bonne articulation entre l'institution d'expertise et la banque de développement vont se cristalliser dans une forme très précise : l'épreuve donnera lieu aux conditionnalités.

C'est en mai 1979 à Manille que McNamara articule pour la première fois l'idée de prêts hors-projets conditionnés à des réformes d'« ajustement structurel », c'est-à-dire de prêts hors-projets en échange de la mise en œuvre d'un certain nombre de réformes jugées pertinentes par la Banque mondiale et le FMI. Ernest Stern, un haut cadre de l'institution (il sera notamment

[1] C.L. GILBERT et D. VINES (éds.), *The World Bank: structure and policies*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, p. 22 ; P. MOSLEY, J. HARRIGAN et J. TOYE, *Aid and power: the World Bank and policy-based lending*, Londres, Routledge, 1991.

[2] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 506.

Senior Vice President Operations entre 1980 et 1987[1]), pousse particulièrement en ce sens : il explique, dans un long mémorandum adressé à McNamara, qu'il considère cette évolution comme « l'enjeu principal de l'évolution de la Banque dans les années à venir ». Il reconnaît toutefois les risques inhérents à l'approche, puisque les futurs prêts d'ajustement structurel auraient pour effet de « conduire à une participation beaucoup plus intense et politique du Conseil [de la Banque mondiale] » et qu'immanquablement, « les pays en développement s'opposeront vivement à l'adoption d'une telle politique ». Dès lors, Stern, malgré l'intérêt qu'il porte à l'approche, conseille la prudence :

> *« Such negotiations are necessarily complex and we could do them only for a few countries annually after a considerable effort at preparation [even though] we may be seen… as neglecting important policy issues. »*[2]

Une conjonction d'événements extérieurs va pourtant offrir à l'institution l'occasion d'utiliser cette approche à une échelle beaucoup plus ambitieuse que celle proposée initialement par Stern. Une importante crise de la dette des pays en développement éclate au début des années 1980. Si certains auteurs en expliquent les prémisses en remontant jusqu'aux politiques économiques de substitution des importations des années 1950 et 1960[3], tous s'accordent pour identifier comme détonateur de la crise la succession de deux événements : (i) le choc pétrolier de 1979 ; (ii) auquel la FED (la banque centrale américaine) répond en faisant grimper les taux d'intérêts (c'est le « choc Volcker »). Dès lors, outre une facture pétrolière alourdie, le fardeau de la dette explose pour les pays en développement, dont le coût des emprunts à taux variable explose[4]. En 1982, le Mexique ne parvient plus à mobiliser suffisamment de devises étrangères pour rembourser sa dette : c'est le déclenchement de la crise. À sa suite, la plupart des pays en développement sont bientôt dans la nécessité d'obtenir rapidement des financements pour rembourser leur dette : le FMI et la Banque mondiale interviennent alors, en déployant leurs programmes de prêts conditionnés à des réformes de politiques publiques, qu'ils avaient commencé à expérimenter quelques années avant. La décennie de l'ajustement structurel commence.

Un premier ensemble de réflexion a porté sur le *type* de véhicules à même d'orienter avec efficacité les politiques publiques. En raison de la crise de la dette des pays en développement,

[1] Voir https://oralhistory.worldbank.org/person/stern-ernest pour la liste de ses fonctions au sein de l'institution, consulté le 19/07/2019.
[2] Cité dans D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB (éds.), *The World Bank: its first half century (Vol. 2): Perspectives*, *op. cit.*, p. 507 pour cette citation et celle du paragraphe précédent.
[3] F. FERREIRA et L. KEELY, « The World Bank and structural adjustment: lessons from the 1980s », dans *The World Bank: structure and policies*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, pp. 161-162.
[4] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 503.

il était décisif de pouvoir transférer de l'argent rapidement. Or, la préparation d'un projet s'avérant relativement longue, le choix se porte sur les prêts hors-projets, via les *structural adjustment loans* (SAL) : l'argent prêté est alors conditionné à la mise en œuvre de réformes structurelles. Mais d'autres types d'outils ont pu être discutés et mêmes être testés. Des prêts hybrides sont ainsi envisagés, qui comportent une part d'ajustement structurel (type SAL) et une part de financement pour des investissements précis (type projet). Contre les SAL qui proposent tout un ensemble de réformes diverses, des prêts destinés à cibler une mesure autonome du programme d'ajustement sont également discutés[1]. Les SAL, largement majoritaires dans les expérimentations d'avant la crise, font la place dès 1983-84 à des prêts moins larges et ciblés sur des secteurs plus spécifiques, les *sector adjustment loans* (SECAL). De premiers retours d'expérience tendaient en effet à montrer que les SECAL sont plus faciles à superviser et mettre en œuvre[2]. Dans la période 1983-1986, les SECAL représentent 60% du total des prêts d'ajustement, contre 13% seulement dans la période 1980-1982[3].

Un second ensemble de réflexion a porté sur les *modalités* de ces véhicules : faut-il favoriser les conditionnalités *ex ante* (des réformes sont spécifiées contractuellement au moment du prêt, le prêt est effectué et la mise en œuvre des réformes est ensuite évaluée ; les futurs prêts dépendent de cette évaluation) ou *ex post* (l'emprunteur met en œuvre des réformes, qui donnent lieu à un prêt si le prêteur les juge pertinentes) ? Au début, les SAL et les SECAL sont *ex ante*, parce que, on l'a vu, l'argent doit être versé rapidement. Mais cette option s'avère rapidement peu efficace, car les mesures conditionnées aux prêts, une fois l'argent reçu par les pays emprunteurs, ne sont pas toujours mises en œuvre. Il est donc décidé d'utiliser des déboursements séquencés, afin d'améliorer la « redevabilité » de l'emprunteur auprès du prêteur[4] : les prêts sont fournis par tranche, la mise en œuvre de certaines réformes conditionnant l'accès à la tranche suivante.

La frustration au sein de la Banque sur la réduction des programmes de prêts et sur son incapacité à orienter les politiques publiques, alliée à l'urgence de la crise, semble finalement l'avoir emporté sur les considérations précédentes sur le nécessaire dialogue de long-terme avec les pays, sur la nécessaire prise en compte de leur souveraineté, ou encore sur les appels à la prudence de Stern. Pour tous, il devient décisif de renforcer le rôle de Banque en termes d'orientation des politiques publiques, et cela doit se faire grâce aux financements de la banque.

[1] *Ibid.*, p. 537.
[2] F. FERREIRA et L. KEELY, « The World Bank and structural adjustment: lessons from the 1980s », *art. cit.*, p. 171.
[3] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 520.
[4] *Ibid.*, p. 536.

Des réflexions ont lieu au sein de l'institution sur la meilleure manière de procéder, on l'a vu. Néanmoins, l'horizon des possibles ouvert dans les deux décennies précédentes se réduit : il s'agit de faire finalement plus que conseiller, en s'assurant que les réformes jugées bonnes seront mises en œuvre. La banque de développement, devenue capable de proposer des prêts hors-projets, se met au service d'une institution d'expertise qui veut que ce qu'elle sait des bonnes politiques publiques pour le développement soit appliqué par les pays en développement : les « conseils » deviennent pressants, l'institution d'expertise impose son expertise grâce à la banque financière.

4.2. Le « consensus de Washington »

Cette période marque l'avènement d'une période de forte légitimation des savoirs économistes au sein de l'institution. L'indicateur de la croissance du PIB des pays devient rapidement l'objectif clef au prisme duquel on juge de la pertinence des prêts[1] : la productivité des banquiers et des ingénieurs passe au second plan. Le vocabulaire des ingénieurs disparaît d'ailleurs progressivement des grandes publications, comme le signale l'effacement progressif de mots comme *programme, projets, investissement, équipement, production, construction, usine, port, route, acier, irrigation, kWh* des Rapports Annuels. Et si le langage des anciens banquiers ne disparaît pas, puisqu'il est question de *détérioration,* de *déficit*, de *dette*, les savoirs des économistes donnent forme aux solutions à mettre en œuvre : il est ainsi question d'*augmentation du commerce*, d'*augmentation du secteur privé*, de croissance de la *compétitivité.* On parle de *libéralisation*, notamment du *secteur public*[2]. Pour autant, cette légitimité acquise ressemble quelque peu à une victoire à la Pyrrhus pour les économistes des années 1970 : alors que les économistes avaient jusqu'ici largement contribué à ouvrir ce que devait être la Banque mondiale et sa compréhension du développement – au grand dam des banquiers –, les nouvelles recrues sont employées avant tout pour réduire cette exploration.

En effet, la période d'exploration des deux décennies précédentes se referme également au niveau de l'analyse du processus de développement et de la pauvreté. Les savoirs des économistes prennent une consistance bien définie. Une ligne relativement stabilisée semble guider les préceptes de l'institution à cette époque, sous l'influence de plusieurs facteurs qui à la fois témoignent de cette cristallisation et l'ont renforcée : (i) l'arrivée à la présidence de

[1] J. PENDER, « From 'Structural Adjustment' to 'Comprehensive Development Framework' », *art. cit.*, p. 398.

[2] Pour tout ce passage, voir F. MORETTI et D. PESTRE, « Bankspeak. The language of World Bank reports », *art. cit.* Un nouveau vocabulaire financier sera par ailleurs très visible dans les années 1990 (*fair value, portfolio, derivative, accrual, guarantees, losses, accounting, assets*) : de nouveaux banquiers semblent arriver au sein de l'institution, que la distinction précédente par rapport aux économistes ne semble pas à même de caractériser.

l'institution d'Alden Clausen en 1981, porteur d'une doctrine très sceptique sur le rôle des gouvernements et faisant la part belle aux marchés ; (ii) les départs de Mahbub ul Haq et de Hollis Chenery, piliers essentiels de l'exploration autour du développement et de la lutte contre la pauvreté de la décennie précédente ; (iii) l'arrivée d'Anne Krueger en tant que chef économiste de la Banque ; représentante de l'école néoclassique, elle va placer « une empreinte anti-interventionniste en faveur des marchés sur les programmes de recherche et d'analyse des politiques publiques de la banque »[1] ; (iv) enfin, plusieurs publications internes, dont celle en 1981 du rapport Berg intitulé *Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: An Agenda for Action*[2], viendront solidifier l'approche pro-marchés au cœur des ajustements structurels.

L'économiste John Williamson codifie au début de la décennie suivante les politiques de développement proposées dans les années 1980, sous le nom de « consensus de Washington ». Les mesures associées prônées par la Banque mondiale, mais aussi le FMI et le Trésor américain, peuvent être résumées en trois points : stabilisation (financière et budgétaire), privatisation, libéralisation[3]. Les critiques parleront de néolibéralisme pour caractériser ce programme[4]. Il faudrait revenir plus longuement sur l'émergence de ce consensus de Washington au sein de la Banque, dont l'évocation très courante vient sans doute aplatir une histoire moins unidirectionnelle. Il n'en demeure pas moins que toutes les histoires de la Banque soulignent une stabilisation volontaire – et une réduction – des positions de la Banque en termes de politiques économiques à cette époque. Le vice-président de l'institution pour l'Amérique Latine et les Caraïbes se fera ainsi admonester pour avoir publié une monographie intitulée *Poverty in Latin America: the Impact of Depression*, qui concluait que les effets de la crise sur les pauvres étaient très sérieux, et soutenait que le retour de la croissance était peu probable dans les années à venir. L'approche de McNamara autour de la lutte contre la pauvreté et les réflexions exploratoires sur le processus de développement sont largement mises de côté.

Les économistes jouent alors un rôle essentiel. Comme le reconnaît Frank Vogl, conseiller en relations publiques du président Clausen :

---

[1] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 512.

[2] BANQUE MONDIALE, « Accelerated development in Sub-Saharan Africa. An agenda for action (Berg report) », 1981.

[3] D. RODRIK, « Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A review of the World Bank's 'Economic growth in the 1990s: learning from a decade of reform' », *Journal of economic literature*, vol. 44, n° 4, 2006, p. 973.

[4] Voir l'introduction générale ou notamment Y. DEZALAY et B. GARTH, « Le 'Washington consensus' : contribution à une sociologie de l'hégémonie du néolibéralisme », *art. cit.* Sur le cas du FMI, Kentikelenis et Babb précisent le mécanisme de « substitution de normes » qui a permis à ce type de transformation néolibérale d'advenir au sein de l'institution internationale, un travail qu'il faudrait mener dans le cas de la Banque mondiale. Voir A.E. KENTIKELENIS et S. BABB, « The making of neoliberal globalization: norm substitution and the politics of clandestine institutional change », *American journal of sociology*, vol. 124, n° 6, 2019, pp. 1720-1762.

> *« What we hear far less today from ERS [Economic Research Staff] is talk of the ability of nations to secure economic growth and income redistribution at the same time and of the ability to find ways by which the poorest in poor countries can contribute to the overall economic strengthening of their nations. These subjects were at the heart of the Bank's economic research in the 1970's.*
>
> *The shift in the research focus, combined with other factors, has clearly left many observers of the Bank with the view that the Bank has moved to the political right. »*[1]

Les historiens Kapur, Webb et Lewis expliquent de surcroît que :

> *« the tightening of message control was most evident in the Economics vice presidency, where the climate went from academic openness to ideological rigor. Debt forgiveness and the social costs of debt repayment and adjustment became taboo subjects. Message control was also felt in operational departments. »*

Quand Benjamin King, ancien directeur du département d'économie, sera rappelé de sa retraite pour succéder à Anne Krueger, il décrira l'atmosphère à son retour en utilisant des termes comme « tabou », « censure », ou encore « suppression de la liberté d'expression »[2]. Le recrutement des économistes participe par ailleurs de la stabilisation des savoirs légitimes, qui prennent la forme d'une économie néoclassique orthodoxe ; outre l'exemple d'Anne Krueger, c'est près de huit cents économistes très orthodoxes qui vont être recrutés à partir de 1987[3]. Là où les économistes des périodes précédentes participaient plutôt d'une réouverture des possibles en termes d'identité et de savoirs de la Banque mondiale, les nouvelles recrues semblent être les instruments délibérément choisis d'une fermeture de ces possibles.

En bilan, une nouvelle épreuve aux facteurs multiples (difficulté à trouver de nouveaux prêts en lien supposé avec les politiques macroéconomiques de ces pays, incapacité à influencer les politiques publiques) a conduit la Banque mondiale à chercher les meilleurs mécanismes pour influencer les politiques publiques des pays en développement. La crise de l'endettement lui fournit les moyens de tester à grande échelle les conditionnalités, qui peuvent prendre différents formats. Le contenu des réformes conditionnant les prêts est déterminé par les économistes, qui favorisent le « consensus de Washington ». L'institution d'expertise qui fournit des conseils sur les politiques publiques, émergente dans les décennies précédentes, devient une identité centrale de la Banque mondiale. Cette nouvelle facette de son identité ne remplace pas

[1] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 339.
[2] *Ibid.*, p. 355 pour ce paragraphe et la citation précédente.
[3] Y. DEZALAY et B. GARTH, « Le 'Washington consensus' : contribution à une sociologie de l'hégémonie du néolibéralisme », *art. cit.*, p. 19 ; citant S. GEORGE et F. SABELLI, *Faith and credit: the World Bank's secular empire*, Boulder, Westview Press, 1994. Ces économistes ne sont ici aussi probablement pas les mêmes, notamment en termes de formation et d'approche de la science économique, que ceux de la période précédente.

complètement la banque de développement, mais transforme le rôle de cette dernière : celle-ci est appelée à l'aide pour appuyer ces réformes via des prêts hors-projets, les fameux prêts d'ajustement structurel. Les financements de projets continuent, mais sont également évalués au prisme de leur cohérence avec cette expertise portant sur les politiques publiques.

Au-delà de cette nouvelle identité, le recrutement en masse d'économistes orthodoxes est le symbole d'une Banque qui se préoccupe activement du contenu de l'expertise qui est produite en son sein ; elle se préoccupe même du maintien d'un certain contenu pour son expertise. La Banque mondiale s'identifie donc de plus en plus à ses savoirs, au sens où ces derniers, sous forme d'expertise, deviennent sa préoccupation centrale, ce pour quoi elle déploie une énergie considérable : en effet, si elle ne parvient pas à les maintenir et à les diffuser, elle ne sera pas ce qu'elle a envie d'être, c'est-à-dire une institution capable d'orienter (fortement) certaines politiques publiques des pays en développement. Notons que cette identification est un résultat de notre analyse, qu'elle n'est pas exprimée explicitement en ces termes : cela changera par la suite.

4.3. L'expertise en ruine ?

Cette préoccupation plus nette pour le contenu de son expertise se renforce encore au cours des années 1990. Barber Conable, qui succède à Clausen en 1986, remet rapidement en avant, face aux critiques des programmes d'ajustement, l'objectif de lutte contre la pauvreté, notamment en lançant le « Programme des Dimensions Sociales de l'Ajustement »[1]. Mais cette réorientation ne suffit pas : les critiques externes et internes prolifèrent. La Banque s'enfonce dans la crise : c'est l'épreuve majeure qu'a connue la Banque au cours de son histoire. Comme l'affirme plusieurs années après un membre de l'institution :

> *« In early 1995 the World Bank was in a tailspin. Embarrassed both by internal missteps and by sometimes misguided external interests, it had not only lost its focus—it had lost its sense of being. Morale was low, and staff were more cynical than ever. People talked openly of the Bank's decline, the budget restrictions, and the further reductions of staff and resources to perform an already difficult job. »*[2]

Plutôt que de développer les critiques externes que la Banque a reçues (l'introduction de ce chapitre en a donné les principaux enjeux), nous allons plutôt ici nous concentrer sur certaines réponses que la Banque a produites face aux critiques. L'on pourrait distinguer plusieurs types

[1] D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 364.
[2] R. KAGIA (éd.), *Balancing the development agenda: the transformation of the World Bank under James D. Wolfensohn (1995-2002)*, *op. cit.*, p. 120.

de réponses au sein de l'institution. Le département d'économie de la Banque est notamment très actif, qui commence par défendre les programmes d'ajustement structurel[1], avant de proposer des séries de travaux pour essayer d'évaluer les effets de l'ajustement, et d'investiguer d'autres modèles de politiques publiques[2]. Ces travaux ne portent pas d'ailleurs que sur la Banque experte ; les travaux sur l'efficacité de l'aide qui sont produits à cette époque évaluent également l'impact des financements de projets[3]. Tous ces travaux tendent à confirmer le primat des savoirs des économistes à la Banque mondiale : c'est à leur prisme que l'institution est défendue ou critiquée – en tout cas évaluée – en interne. Ils témoignent d'une Banque qui se préoccupe dorénavant des limites de ses savoirs, qui doute de leur efficacité et de leur pertinence. Les années 1990 et 2000 sont de fait l'occasion de débats larges et nourris sur l'aide publique au développement (efficacité, allocation, volume, instruments)[4]. Dans la suite, nous allons revenir sur une autre forme de réponse, portée notamment par certains hauts dirigeants de l'institution : cette réponse a le mérite de décrire non seulement une Banque mondiale qui se préoccupe des limites de ses savoirs, mais qui prend pour objet explicite de ses réflexions son expertise comme conseil aux politiques publiques.

Dans une citation donnée en introduction de ce chapitre, nous avons vu Wolfensohn revenir sur cette expertise de la Banque mondiale sans concession, en critiquant non seulement le contenu des savoirs de la Banque, mais en insistant aussi sur la manière de savoir et de dire ces savoirs, qualifiée d'« arrogante ». Les principaux discours de Wolfensohn pourraient nous en donner d'autres exemples, mais le ton critique y est parfois moins visible : si la transformation de l'institution qu'il propose rompt largement avec ce qu'était la Banque auparavant, celui qui présidera l'institution jusqu'en 2005 privilégie dans ses discours officiels les déclarations optimistes sur les transformations en cours au sein de l'institution. Après tout, il lui faut aussi s'assurer du soutien des donateurs, notamment pour l'IDA, ce qui, visiblement, n'a pas été toujours une partie de plaisir. Il lui faut également garantir la notation AAA de l'IBRD pour continuer à emprunter à des taux intéressants sur les marchés, comme il l'explique lui-même : la Banque des banquiers reste prégnante[5].

[1] Une étude menée au sein du département d'Anne Krueger, intitulée *Comparative Study of the Political Economy of Agriculture Pricing Policies*, conclura que l'ajustement structurel est « *pro-poor* ». D. KAPUR, J.P. LEWIS et R.C. WEBB, *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, *op. cit.*, p. 354.

[2] Par exemple, D. DOLLAR et J. SVENSSON, « What explains the success or failure of structural adjustment programs? », WPS1938, édité par la Banque mondiale, 1998, p. 1 ; BANQUE MONDIALE, *The East Asian miracle: economic growth and public policy*, Oxford, Oxford University Press, 1993.

[3] Pour une revue des débats sur l'efficacité de l'aide, voir J. AMPROU et L. CHAUVET, « Efficacité et allocation de l'aide : revue des débats », Paris, Agence française de développement, 2004.

[4] Pour une présentation et discussion de ces débats, voir P. JACQUET, « Les enjeux de l'aide publique au développement », *Politique étrangère*, n° 4, 2006, pp. 941-954.

[5] J.D. WOLFENSOHN, *Voice for the world's poor*, *op. cit.*, pp. 33-35.

C'est du côté de Joseph Stiglitz, arrivé en 1997 du *Council of Economic Advisers* de Bill Clinton, qu'on trouve l'articulation la plus aboutie de la remise en question profonde de son expertise qui va toucher l'institution. Par exemple, dans un discours prononcé fin 1999 et intitulé *Scan Globally, Reinvent Locally: Knowledge Infrastructure and the Localization of Knowledge*[1], celui qui vient d'annoncer sa démission de son poste de chef économiste de la Banque mondiale (elle sera effective en janvier 2000), mais restera encore quelques mois comme conseiller de Wolfensohn[2], interroge la relation entretenue entre pays développés et pays en développement, en utilisant des termes très forts :

> *« It has been just over fifty years since the beginning of the end of colonialism and just a decade since the end of the Cold War. Yet old ways of interacting persist, and it takes time for the evolution of new modes of behavior, new bases for relationships founded on equality and respect. »*
>
> *« The colonial mentality has evolved. While no one today speaks, like Kipling, of the 'White Man's Burden', I have too often sensed a paternalism that is but a close cousin. »*[3]

S'il cible également par là le FMI, il ajoute :

> *« With the end of the all-consuming Cold War, there ensued a new emphasis on democracy and democratic processes, and it came to be recognised that the way conditionality in practice worked often undermined these democratic processes and institutions. New perspectives on development focused on development as a transformation of society, a change in minds and mindsets, and it came to be recognized that such transformations could not be imposed; indeed, the attempt to do so could often be counterproductive. Thus the subsequent econometric results suggesting that conditionality was ineffective in promoting development came as no surprise »*[4]

La critique de Stiglitz porte donc d'abord sur la manière dont les institutions internationales aident concrètement pour orienter les politiques publiques : elles sont rapprochées de la « mentalité coloniale » et accusées de mettre à mal les démocraties. Le contenu même de cette expertise est également critiqué : il doit pour Stiglitz être plus complexe qu'envisagé initialement par ces institutions, car il s'agit de transformer les sociétés, les états d'esprit.

[1] J. STIGLITZ, « Scan globally, reinvent locally: knowledge infrastructure and the localisation of knowledge », *art. cit.*

[2] L'histoire de sa démission est racontée par R.H. WADE, « US hegemony and the World Bank », *art. cit.* Elle serait liée aux pressions d'un Trésor américain lassé du discours critique de Stiglitz.

[3] J. STIGLITZ, « Scan globally, reinvent locally: knowledge infrastructure and the localisation of knowledge », *art. cit.*, pp. 25-26.

[4] *Ibid.*, p. 26.

Surtout, Stiglitz souligne par là qu'un lien unit la forme et le contenu de l'expertise : en raison de la nature complexe du processus de développement, imposer des politiques publiques ne fonctionne pas, d'autant moins quand ces politiques publiques sont des produits totalement standardisés. L'articulation entre conditionnalités et consensus de Washington, et par là l'articulation entre décision politique des pays en développement et science de la Banque mondiale[1], était donc à la fois inefficace et moralement illégitime. Il le précise :

> *« Development institutions have sometimes tried a 'faster' transplant method. After a quick trip to a country, the standard wisdom (in earlier days, typically the Washington consensus), is conveyed, often with little attempt even to nuance it to the economic, political and social situations of the country. […] Occasionally, in an attempt to achieve broader-based support, experts might come in to give a longer senior policy seminar to local government officials; the experts then return home hoping that their sound advice will take root. Yet, this policy reform process is designed to promote neither active learning nor lasting institutional change. As these reforms were externally imposed rather than actively appropriated by the country, there was often little 'ownership' of the reforms. Compliance might be only perfunctory; the 'quick' transplant might soon wither and die. »*[2]

Dans une perspective historique intéressante au regard de ce chapitre, il explique :

> *« As an illustration, consider two of my predecessors as Chief Economist: Hollis Chenery in the 1970s and Anne Krueger in the 1980s. The two came at the development problem from very different perspectives: Chenery from the planning perspective, Krueger emphasising the need to 'get prices right' and to leave markets to work their magic. Both approaches saw development as a technical problem requiring technical solutions: better planning algorithms, better trade and pricing policies, better macroeconomic frameworks. Neither approach reached deep down into society, nor did either one emphasize the participatory nature of the development transformation. »*[3]

En bilan, les conditionnalités, sous la plume de Stiglitz, sont condamnables, car elles ne permettront jamais de favoriser un développement réel et pérenne ; le consensus de Washington, au-delà de son manque d'efficacité, est de son côté à condamner autant parce qu'il définit pauvrement ce qu'est le développement, que parce que les experts qui le portaient agissaient en technocrates pressés et sûrs d'eux. Un tel discours, s'il mine l'expertise comme conseil aux politiques publiques de la Banque (et du FMI), réaffirme néanmoins que ce rôle était bien devenu un pan central de l'identité de la Banque dans les années 1990, puisque c'est

[1] On retrouve ici des questionnements proches des approches STS de l'expertise comme aide à la décision.
[2] *Ibid.*, p. 33.
[3] *Ibid.*, p. 39.

ce rôle qu'il est nécessaire de critiquer. Tous, au sein de la Banque mondiale, ne partagent pas le contenu de la critique radicale de Stiglitz : mais son discours témoigne d'une préoccupation partagée pour l'expertise d'une institution qui s'était construite, dans les années 1980 et jusque dans les années 1990, autour de cette nouvelle facette de son identité. Surtout, avec un tel discours, une forme nouvelle de préoccupation pour les savoirs émerge : cette préoccupation prend les savoirs de la Banque comme un objet explicite de réflexion (le titre du discours de Stiglitz est, je souligne : *Scan globally, reinvent locally:* ***knowledge*** *infrastructure and the localisation of* ***knowledge***). Cela n'ira qu'en se renforçant.

5. Origine et postérité de la Banque du savoir : une exploration toujours en cours ? (des années 1990 à aujourd'hui)

5.1. Les savoirs de la Banque mondiale comme exploration

Stiglitz et Wolfensohn ne se sont pas contentés de mettre à mal l'expertise de l'institution ; à partir des ruines qu'ils ont contribué à produire, ils ont cherché à reconstruire une nouvelle institution. Dans un discours devant le Conseil des Gouverneurs de l'institution, le 1er octobre 1996 à Washington D.C., James Wolfensohn déploie un programme stratégique en quatre points, qui doit répondre à la crise traversée par l'institution qu'il dirige[1]. La grammaire de la nouveauté abonde. D'abord, un « nouveau contrat » doit lier la Banque mondiale et les pays clients : pour cela, il est nécessaire de mobiliser des ressources publiques et privées pour le développement, de s'attaquer au problème de l'efficacité économique et financière, sans oublier les questions de transparence, de responsabilité, de capacité institutionnelle, et de lutte contre la corruption. Un « nouveau modèle » est également proposé, qui doit orienter les priorités stratégiques de l'institution : en l'occurrence, la lutte contre la pauvreté doit occuper la première place, et, puisque le progrès économique passe par le progrès social, ajoute Wolfensohn, il faut mettre au point des programmes plus participatifs et mettre davantage l'accent sur les problèmes sociaux, culturels et institutionnels. Le « nouveau partenariat pour la connaissance » sera lui particulièrement clef à l'aube du nouveau millénaire : les connaissances sur le développement faisant partie du patrimoine commun de l'humanité, il faut que tout le monde puisse en bénéficier ; la Banque mondiale doit devenir « une véritable Banque du savoir ». Pour mettre en œuvre ces trois points précédents, il est nécessaire que l'organisation interne de l'institution s'adapte pour faire advenir une « nouvelle Banque ».

[1] J.D. WOLFENSOHN, *Voice for the world's poor*, *op. cit.*, pp. 45-54.

Ce programme stratégique en quatre points ne signifie pas que la « Banque du savoir » serait la seule initiative où la préoccupation des dirigeants pour leurs savoirs trouverait à s'exprimer. Toutes les initiatives que Wolfensohn met en place par la suite se préoccuperont de cette question des savoirs. Par exemple, l'une des plus importantes de ces initiatives est le lancement, en 1999, du « *Comprehensive Development Framework* » qui propose un nouveau cadre pour l'aide au développement, promouvant quatre principes[1] : (i) le développement doit être ancré dans une vision de long-terme et holistique des besoins des pays, sans se focaliser sur les seules considérations macroéconomiques ; (ii) ce sont les résultats qui importent avant tout ; (iii) une stratégie appropriée par les pays est clef ; (iv) et les acteurs du développement doivent avant tout soutenir ces stratégies pays en privilégiant les partenariats. L'un des véhicules principaux pour mettre en œuvre ce cadre seront les *poverty reduction strategy papers*: ces documents doivent être produits par les États au cours d'un processus participatif national, processus supposé favoriser l'appropriation locale des stratégies de développement et de lutte contre la pauvreté. La Banque et le FMI, dès lors, s'engagent à œuvrer dans la direction indiquée par ces documents stratégiques. L'un des effets de cette initiative, c'est d'affirmer que l'expertise des institutions d'aide au développement sur les bonnes politiques publiques à mener ne doit pas supplanter les savoirs, l'expertise, les décisions et l'appropriation nationales[2].

Si la préoccupation pour les savoirs reste transversale, l'initiative « Banque du savoir » transforme cependant la nature de la préoccupation sur les savoirs de la Banque. Une réflexion explicite sur la question des savoirs émerge au sein de l'institution : là où les savoirs étaient scrutés dans leur contenu (maintien du consensus de Washington par exemple), ou dans la manière de les transférer aux pays en développement (via les conditionnalités pour assurer ce maintien par exemple), les « savoirs » deviennent dorénavant l'objet de discours, de publications, qui visent plus explicitement et analytiquement à saisir leur nature, leur efficacité, leurs limites, etc. Ce terme, que nous avons utilisé jusqu'ici de manière pré-analytique pour lui faire prendre des sens différents en fonction des épreuves et préoccupations de la Banque mondiale, devient le terme de la Banque mondiale elle-même. Un méta-discours sur les savoirs apparaît, qui ne porte plus sur tel ou tel savoir particulier (telle réforme économique) et sur le bon véhicule pour la faire advenir (via un SECAL par exemple), mais sur « les » savoirs de la

[1] R. KAGIA (éd.), *Balancing the development agenda: the transformation of the World Bank under James D. Wolfensohn (1995-2002), op. cit.*, p. 13.

[2] Cette initiative a néanmoins reçu plusieurs critiques, voir D. CRAIG et D. PORTER, « Poverty reduction strategy papers: a new convergence », *World development*, vol. 31, n° 1, 2003, pp. 53-69 ; A. FRASER, « Poverty reduction strategy papers: now who calls the shots? », *Review of African political economy*, vol. 32, n° 104-105, 2005, pp. 317-340 ; I. BERGAMASCHI, A. DIABATÉ et É. PAUL, « L'agenda de Paris pour l'efficacité de l'aide. Défis de l' 'appropriation' et nouvelles modalités de l'aide au Mali », *Afrique contemporaine*, vol. 223-224, n° 3-4, 2007, pp. 219-249.

Banque. Cela ne signifie pas que les discours sur ces savoirs particuliers ou sur leurs mécanismes disparaissent, mais bien qu'une nouvelle couche d'analyse de la part de la Banque, qui renvoie à une nouvelle forme de préoccupation de l'institution pour ses savoirs, apparaît : c'est cette couche, déjà aperçue avec Stiglitz, que nous allons analyser.

La croissance d'une réflexion, théorique et explicite, sur les savoirs pour le développement ne se limite pas à la seule Banque mondiale. D'autres agences, comme le DFID britannique, le SIDA suédois ou le JICA japonais seront également présents sur ces sujets. Les réflexions de la Banque mondiale fourniront néanmoins aux autres agences d'aide la direction à suivre et les termes du problème[1]. McGrath et King, dans leur revue comparative des réflexions et stratégies sur les savoirs pour le développement, notent différents facteurs qui expliquent l'émergence commune d'une telle problématique au cours des années 1990. Parmi les éléments d'ordre contextuel, ils identifient notamment les critiques sur les performances de l'aide, qui font que « la notion de partage des savoirs est devenue attrayante pour éloigner les agences de la critique répandue des conditionnalités »[2] ; c'est donc bien l'épreuve de la crise qui conduit les agences d'aide au développement à se tourner vers la notion de « savoirs ». Avec les parties précédentes de ce chapitre, on comprend en outre que cette réflexion sur ses savoirs prend consistance alors même que la Banque commençait à se préoccuper de plus en plus de ses savoirs, ceux du consensus de Washington, d'abord pour les maintenir, ensuite pour s'inquiéter de leur peu d'efficacité et de légitimité. Face à l'épreuve de la crise, la Banque a été poussée à expliciter et théoriser cette préoccupation.

Mais il est notable ici que la Banque ait mobilisé le terme de savoirs plutôt que celui d'expertise, quand elle a commencé à la fin des années 1990 à s'intéresser à ses savoirs. Cette omniprésence des « savoirs » par rapport à l'« expertise » ou les « expert(s) » est très marquante dans les discours de Wolfensohn[3], et reste encore vrai par exemple dans une publication de 2011 proposant une synthèse des réflexions sur les savoirs au sein de la Banque[4]. C'est également uniquement ce terme de « savoirs » qui est l'objet de définitions explicites et formelles guidées par la littérature académique. De surcroît, l'« expertise » pointe souvent, plus implicitement, vers un savoir spécialisé, comme en témoignent les expressions « *best*

[1] S. MCGRATH et K. KING, « Knowledge-based aid: a four agency comparative study », *International journal of educational development*, vol. 24, n° 2, 2004, p. 171.
[2] *Ibid.*
[3] Dans les discours officiels de Wolfensohn qui ont été publiés, on trouve 200 occurrences du terme « savoir » contre 27 occurrences des termes « expert(s) » ou « expertise ». J.D. WOLFENSOHN, *Voice for the world's poor*, *op. cit.*
[4] Dans le rapport BANQUE MONDIALE, « The state of World Bank knowledge services. Knowledge for development 2011 », *op. cit.*, on trouve 755 occurrences de « savoir », contre 55 pour les termes « expert(s) » ou « expertise ».

expertise », « *technical expertise* », ou les séries comme « *data, research, expertise* » et « *qualified skills, expertise, and specializations* »[1]. Autrement dit, quand nous avons parlé jusqu'ici d'expertise dans ce chapitre, c'était bien notre terme analytique, et non celui de la Banque mondiale. Cette dernière, dans ses discours et publications, se donne du terme une autre définition, plus proche de l'idée de compétences ou de savoir-faire spécialisés (sans marquer l'idée qu'une action d'une certaine nature doit nécessairement en découler).

Le choix de parler de « savoir », plutôt que d'« expertise », au sein de l'institution n'a rien d'évident à expliquer. Nous avons en effet montré que c'est bien plutôt une institution d'expertise, au sens d'une institution mettant ses savoirs au service du conseil aux politiques publiques, qui émerge dans les années 1980 et 1990 en s'articulant à la banque de développement. McGrath et King offrent quelques pistes d'explication. Ils affirment que les réflexions des agences d'aide s'appuient sur des travaux académiques qui se développent à l'époque. D'une part, les travaux sur l'économie du savoir prennent de l'ampleur dans les années 1990, en réponse à des réflexions croissantes sur la globalisation et à la révolution numérique. D'autre part, une littérature en management sur la gestion des savoirs se développe. Deux tendances émergent, qui tendent à fusionner : une approche technologique, focalisée sur l'expansion rapide des TIC, ces dernières étant envisagées comme permettant de stocker et codifier plus efficacement le savoir des entreprises ; et une approche que McGrath et King qualifient de « sociale », basée sur l'idée, qui s'inspire de Michael Polanyi[2], que les savoirs tacites sont au cœur du fonctionnement des organisations[3]. Cette explication est intéressante, mais ne résout pas tout le problème : la Banque aurait pu également se tourner vers les travaux relatifs à l'expertise qui se multiplient à la fin des années 1990 et 2000[4].

Quoiqu'il en soit, ce choix aura un corollaire important : la Banque du savoir, comme nous l'avions suggéré en introduction générale de la thèse, se rendra rapidement compte que ses savoirs sont de natures variées, et ne se laissent pas saisir dans toute leur richesse par une expertise conçue seulement en termes de conseil aux politiques publiques. Avant d'y revenir, reprenons le fil de notre récit. Dans les années 2000, l'expression « Banque du savoir » disparaît progressivement, se fait en tout cas plus discrète après le départ de Wolfensohn. Mais la

[1] *Ibid.* ; INDEPENDENT EVALUATION GROUP (GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE), « Learning and results in World Bank operations: how the Bank learns. Evaluation 1 », *op. cit.*

[2] M. POLANYI, *The tacit dimension*, Londres, Routledge, 1966.

[3] S. MCGRATH et K. KING, « Knowledge-based aid », *art. cit.*, pp. 169-171.

[4] On a cité certains de ces travaux dans l'introduction générale, en insistant notamment sur la perspective STS de l'expertise, mais l'on aurait pu s'ouvrir plus largement aux travaux en sociologie politique de l'expertise (pour une revue, voir C. DELMAS, *Sociologie politique de l'expertise*, Paris, La Découverte, 2011.) De plus amples travaux mériteraient donc d'être produits sur la question.

thématique des savoirs reste très prégnante jusque dans les années 2010 : Zoellick donne à cet agenda une nouvelle impulsion, faisant de la question des savoirs une de ses priorités[1], que son successeur Jim Yong Kim ne viendra pas démentir. Des années 1990 jusque dans les années 2010, un grand nombre de publications de l'institution vient donner le rythme et le ton de la réflexion sur les savoirs pour le développement, et sur le rôle que les organisations internationales peuvent y jouer. Des organisations au sein de la Banque mondiale, comme le *World Bank Institute* (WBI) en charge de la formation des professionnels et décideurs du développement, ou le *Global Development Network* (GDN), sur lequel on va revenir, sont créés. Preuve de l'importance croissante de la thématique des savoirs au sein de l'institution, en 2011, 31% du budget administratif de la Banque est consacré à des activités focalisées sur les savoirs, contre 24% en 2002[2].

Que dit l'institution de ses savoirs ? Le rapport de 2011 intitulé *The state of World Bank knowledges. Knowledge for development* est un bon point de départ pour y répondre. Il se propose de faire un bilan des réflexions passées de la Banque sur la question, de cartographier l'ensemble des activités de la Banque liées aux savoirs, tout en proposant de premières réflexions analytiques et des recommandations sur cette problématique. Le président d'alors, Robert Zoellick, qui a succédé en 2007 à un Paul Wolfowitz dont le mandat n'aura duré que deux ans en raison d'une affaire de népotisme, y affirme dans la préface, une fois de plus, l'importance des savoirs pour la Banque mondiale :

> *« The value the World Bank Group brings to our clients, and to the world, is grounded in developing and sharing knowledge. Our financial resources are significant – but they are finite. »*[3]

Le rapport précise d'ailleurs que c'est l'avenir même de la Banque mondiale qui se joue à travers ces questions, car la fonction « bancaire » est amenée à devenir de plus en plus marginale :

> *« World Bank lending surged in the recent financial crisis, but in the longer term Bank lending is expected to be a smaller share of the total transfers to developing countries. […] So, the Bank's ability to contribute to policy and to the general course of development through finance may become more limited. In this context, knowledge can have a big impact— by delivering essential data, critical analysis, and new perspectives to leverage investments from other sources, with fairly modest*

[1] T. KRAMARZ et B. MOMANI, « The World Bank as Knowledge Bank », *art. cit.*, p. 411.
[2] BANQUE MONDIALE, « The state of World Bank knowledge services. Knowledge for development 2011 », *op. cit.*, p. 2. On va revenir sur leur nature.
[3] *Ibid.*, p. v.

expenditures. The Bank can also leverage its share of official development assistance by customizing knowledge and by convening and collaborating with others in the process. »[1]

Zoellick confirme certaines affirmations de Wolfensohn : la « Banque du savoir » doit prendre une place de plus en plus centrale par rapport à la « banque de l'argent »[2]. En d'autres termes, la Banque mondiale, de plus en plus, identifie sa valeur première dans les savoirs qu'elle est capable de « produire, faire circuler et customiser », pour reprendre des termes du rapport. Après la réflexion explicite sur les savoirs, cette identification explicite à ses savoirs représente un second changement majeur des préoccupations de la Banque mondiale sur ses savoirs. Ce changement émerge à la fin des années 1990 (on l'a vu rapidement avec Stiglitz), pour se confirmer dans les années 2000 et 2010. Une première hypothèse serait alors de supposer que quand la Banque mondiale pointe vers ses savoirs, au détriment de la Banque financière, elle met en avant justement cette institution d'expertise que nous avons décrite dans la partie précédente. La Banque mondiale se contenterait de confirmer, explicitement et publiquement, l'identification implicite qu'on avait déjà pu repérer entre la Banque et l'expertise de ses économistes dans les années 1980. Toutefois, une telle hypothèse tend à masquer les explorations que la réflexion autour des savoirs a permis d'entamer au sein de la Banque mondiale. On peut distinguer plusieurs formes d'exploration.

Une première porte sur la place que la banque financière continuera à occuper. François Bourguignon, ancien chef économiste de la Banque mondiale, insiste par exemple sur le nécessaire devenir de la Banque mondiale en une institution d'expertise (de conseil aux politiques publiques). Il précise néanmoins que la banque financière permet à la Banque mondiale de maintenir à jour cette expertise en mettant en œuvre des projets, et que certains pays continuent selon lui à emprunter justement pour bénéficier de cette expertise. En d'autres termes, pour lui, « la vraie contribution que peut apporter la Banque et que peuvent apporter ses experts – y compris évidemment les économistes – réside dans cette combinaison assez unique au monde 'prêteur / expert technique' »[3]. Une seconde exploration porte sur les démarches de la Banque mondiale vers la gestion des savoirs, et en particulier la mise à disposition publique de ses documents et de ses données, par exemple via l'Open Data Initiative[4] : les données mises en ligne par la Banque mondiale sont devenues une référence mondiale. S'apercevant de sa faible capacité pour mettre en œuvre son « agenda social », les

[1] *Ibid.*, p. 9.
[2] J.D. WOLFENSOHN, *Voice for the world's poor*, *op. cit.*, pp. 393-401.
[3] F. BOURGUIGNON, « Le pouvoir des organisations internationales sur le développement : illusion ou réalité ? », *Tracés. Revue de sciences humaines*, n° 11, 2011, p. 257.
[4] R.B. ZOELLICK, « Why We Still Need the World Bank », *art. cit.*, p. 75.

recrutements de sociologues, anthropologues, ou plus généralement d'« experts en participation », augmentent. Alors que la Banque n'abritait qu'un seul anthropologue en 1974, 50 ou 60 anthropologues et sociologues sont présents en 1995, et les anthropologues seront environ 150 en 2004[1]. C'est là une troisième forme d'exploration, qui cherche à pluraliser la nature des savoirs pris en compte.

Nous allons détailler maintenant deux autres formes d'exploration, qui vont démontrer l'intérêt des terrains des chapitres suivants de la thèse. La première porte sur l'organisation GDN, qui est une émanation directe de la Banque du savoir. Elle va nous permettre d'insister sur une Banque mondiale qui pense ses savoirs dans le cadre d'une expertise de conseil aux politiques publiques, mais qui va partager des questionnements avec les approches STS de l'expertise comme aide à la décision, c'est-à-dire qui va s'interroger sur la nature des savoirs pertinents pour mieux aider, sur l'identité de ceux qui produisent les savoirs, et sur leur articulation à la décision politique. La seconde forme d'exploration consiste en une Banque qui, après s'être beaucoup préoccupée de ces savoirs pour l'expertise de conseil aux politiques publiques, s'interroge avec un certain désarroi sur les autres formes de savoirs qu'elle possède en son sein. Ces savoirs sont ceux qui sont tacites ou embarqués au cœur des opérations, et dont elle admet qu'elle peine à saisir ce qu'ils sont.

5.2. Naissance et autonomisation du Global Development Network

GDN naît en décembre 1999 lors d'une conférence à Bonn, sous l'égide de la Banque mondiale, en coopération avec les Nations Unies, les gouvernements japonais, suisses et allemands, des réseaux de recherche régionaux, et quelques autres organisations internationales de développement[2]. Cette inauguration est l'aboutissement d'un ensemble d'initiatives, de forums, de rencontres, et de consultations, qui se sont déroulés dans les années précédentes. Dans différentes régions du globe, les années 1990 voient en effet l'émergence et la mise en place de nombreux réseaux de *think tanks* ou d'institutions de recherche. De nombreuses organisations internationales soutiennent de façon distante ou rapprochée ce mouvement. Dans

[1] D. MOSSE, « Social analysis as corporate product. Non-economists / anthropologists at work at the World Bank in Washington, D.C. », dans *Adventures in Aidland: the anthropology of professionals in international development*, New York, Berghahn Books, 2011, pp. 81-102. Mosse est toutefois très critique de cette exploration, soulignant que « *tactical concessions push the analytical work of Bank non-economists towards instrumental and economistic formulations that not only remove the possibility of ethnographic insights into the nature of the contradictions of development itself, but also contribute to the knowledge system that perpetuates separation of the corporate world of policy rationality from the contingencies of practice* » (p.96).

[2] E. JOHNSON et D. STONE, « The genesis of the GDN », dans D. STONE (éd.), *Banking on knowledge. The genesis of the Global Development Network.*, Londres, Routledge, 2000, p. 3.

le cadre des initiatives liées à la Banque du savoir, la Banque mondiale participe de ce mouvement, via ses différents départements ayant des intérêts pour la question. Du côté des instituts de recherche, le *Development economics vice presidency* (DEC), département de la recherche de la Banque mondiale, établit à partir de 1998 des partenariats avec des réseaux régionaux de recherche, comme le *African economic research consortium* ou le *East Asian development network*. Du côté des *think tanks*, le WBI appuie des organisations comme le *Mediterranean development forum* ou le *Asia development forum*[1].

Au cours des dernières années de la décennie 1990, des rencontres viennent structurer ces réseaux en formation ; comme par exemple en juin 1998, quand des représentants de vingt-deux *think tanks* de pays en développement se réunissent au siège de la Banque mondiale à Washington D.C., pour décider de stratégies communes[2]. Parfois, ces événements sont organisés à l'initiative d'autres institutions, comme l'illustre le cas d'un forum important sur ces questions aux Nations Unies en mai 1999. D'autres rencontres plus académiques contribuent à donner un corps théorique à ces initiatives : en juin 1998 à Barcelone, un atelier de travail, organisé indépendamment mais qui obtient le soutien financier de la Banque, se parachève par un livre cartographiant les organisations de recherche en politiques publiques autour du monde, et analysant leur rôle dans la formulation des politiques publiques[3].

Mais jusqu'en décembre 1999, les liens entre ces réseaux demeurent informels. C'est lors d'une rencontre en mai 1999, convoquée officiellement par Joseph Stiglitz et organisée conjointement par le DEC et le WBI, que la création d'un *Global Development Network* est actée. L'entité doit structurer définitivement les liens entre tous ces réseaux de recherche et de *think tanks* : GDN, en ce sens, peut être vu comme un réseau de réseaux. En fin d'année, à Bonn, se tient la conférence inaugurale de GDN, en présence de plus de 600 chercheurs, représentants de *think tanks*, donateurs et décideurs politiques. Plus de 85 pays sont représentés. Le titre de la conférence résume les initiatives et les ambitions à l'origine de GDN : « *Global Development Network 1999 : Bridging Knowledge and Policy* »[4].

Lors de cette conférence inaugurale, Stiglitz, qui est présent et a été moteur dans la création de GDN, précise les fondations épistémologiques qu'il envisage pour GDN à travers son discours intitulé *Scan globally, reinvent locally*. On en a déjà vu quelques extraits dans la partie précédente ; ce discours n'est pas que critique de l'expertise de la Banque et du FMI, il cherche également à imaginer un possible futur, que GDN doit incarner. Stiglitz y place explicitement

[1] *Ibid.*, p. 5.
[2] *Ibid.*, p. 7.
[3] *Ibid.*, p. 9.
[4] E. JOHNSON et D. STONE, « The genesis of the GDN », *art. cit.*

la naissance de GDN sous le signe des réformes initiées par Wolfensohn, et notamment de la Banque du savoir[1]. Quel est l'objectif de GDN ? D'abord, explique Stiglitz, si l'on veut que les pays prennent en charge eux-mêmes leur propre développement, si l'on veut qu'ils soient vraiment « à la place du conducteur », il est nécessaire qu'ils sachent « analyser les problèmes économiques souvent difficiles auxquels ils sont confrontés »[2]. L'économiste souligne alors le caractère nécessairement *local* des savoirs en jeu pour atteindre un tel objectif :

> *« Local researchers, combining the knowledge of local conditions – including knowledge of local political and social structures (with the learning derived from global experiences) -, provide the best prospects for deriving policies which are both engender broad-based support and are effective. »*[3]

C'est bien cet apprentissage que GDN doit favoriser et promouvoir :

> *« I have lauded the virtues of the kind of think tanks and research institutions which are gathered here today. It is my hope, and the World Bank's hope, that by bringing these institutions together into a global development network they will add strength to each other not only through the exchange of knowledge but through a common understanding of the importance that they play in promoting sustainable, democratic, and equitable development. »*[4]

Stiglitz maintient certes sa foi dans la science (contre l'idéologie), mais il ne propose pas pour autant de retourner à un développement technocratique. Il imagine une nouvelle forme d'aide au développement, qui insisterait sur les processus d'« apprentissages sociaux », qu'il explique en citant John Dewey :

> *« To foster conditions that widen the horizon of others and give them command of their own powers, so that they can find their own happiness in their own fashion, is the way of 'social' action. »*[5]

En bilan, dans ce texte, Stiglitz propose que GDN soit un lieu d'exploration de trois éléments : ce qu'est l'expertise ; le rôle que la Banque mondiale peut jouer ; et notre compréhension du processus de développement. La première conserve son rôle de conseiller sur les politiques publiques, mais doit être avant tout du ressort d'experts locaux, ouverts à la politique locale et

[1] J. STIGLITZ, « Scan globally, reinvent locally: knowledge infrastructure and the localisation of knowledge », *art. cit.*, p. 30.
[2] *Ibid.*, p. 27.
[3] *Ibid.*
[4] *Ibid.*, p. 28.
[5] J. DEWEY, *Human nature and conduct: an introduction to social psychology*, New York, The Modern Library, 1957 ; cité dans J. STIGLITZ, « Scan globally, reinvent locally: knowledge infrastructure and the localisation of knowledge », *art. cit.*, p. 39.

aux structures sociales locales, et appuyés en cela par des savoirs globaux qu'ils doivent réinventer. Le second, c'est justement le rôle de GDN, qui consiste à structurer des réseaux globaux capables d'accompagner ces chercheurs locaux. Avec GDN, il s'agit d'apprendre à apprendre. La Banque mondiale plus généralement peut également contribuer à fournir les savoirs globaux nécessaires (mais sans prétendre qu'ils soient applicables immédiatement). Le troisième, c'est le résultat qui doit en découler, un développement fondé sur des valeurs comme l'égalité ou la démocratie, et qui engage les individus et les sociétés dans leur entièreté. Aujourd'hui, si le projet ne s'énonce plus tout à fait dans les mêmes termes, on retrouve ces éléments dans la stratégie de GDN, qui repose sur trois piliers : (i) renforcer la recherche dans les environnements à faible capacité, en ciblant notamment les institutions locales de recherche ; (ii) favoriser la recherche collaborative globale de haute qualité ; et (iii) améliorer l'utilisation de la recherche, en connectant à l'aide de produits et d'approches adaptés chercheurs et décideurs[1].

Contentons-nous ici de donner quelques indications sur ce qu'est devenu depuis GDN. Si l'on se fie aux préoccupations exprimées par Sarah Clarke (qui a travaillé à GDN entre 2001 et 2002) et de Lyn Squire (qui en a été le président de 2001 à 2007) dans un article de 2005[2], le caractère politique initialement insufflé par Stiglitz à GDN semble avoir rapidement perdu en intensité à mesure que GDN se construisait sans le prix Nobel, parti définitivement de la Banque en 2000. Même ses réflexions plus académiques semblent avoir été largement mises de côté au profit de l'économie institutionnelle de Douglass North, un autre prix Nobel[3]. Surtout, si GDN avait été créé au sein de la Banque mondiale, l'institution s'est rapidement autonomisée. Dès 2001, l'organisation quitte les locaux de la Banque et prend les statuts d'une agence à but non lucratif, devenant ainsi officiellement indépendante de la Banque mondiale, du moins légalement. Clarke et Squire expliquent que cette autonomisation fut considérée comme le format le plus à même de servir les intérêts des chercheurs des pays en développement et en transition, et donc fut favorisée par les responsables de GDN eux-mêmes[4]. Pour certains auteurs, il ne s'agissait toutefois au début que d'une extension de l'action publique de la Banque

[1] Voir site officiel de GDN, à la page http://www.gdn.int/gdn-adopts-new-organizational-strategy, consulté le 22/07/2019.

[2] S. CLARKE et L. SQUIRE, « Creating the Global Development Network: an exercise in institutional theory and practice », dans D. STONE et S. MAXWELL (éds.), *Global knowledge networks and international development: bridges across boundaries*, Londres, Routledge, 2005, pp. 106-122.

[3] À défaut d'autres sources, ces affirmations ne reposent que sur cet article de Clark et Squire : il est donc délicat d'être trop affirmatif. On a en tout cas pu assister récemment à un retour de la pensée de Stiglitz au sein de GDN, comme on le verra dans le chapitre 5. La thèse ne cherchera toutefois pas à creuser ce point.

[4] S. CLARKE et L. SQUIRE, « Creating the Global Development Network: an exercise in institutional theory and practice », *art. cit.*

mondiale par d'autres moyens, notamment parce que l'indépendance n'était pas financière ; cette autonomisation n'aurait donc en pratique été que de façade[1]. En 2004, l'organisation installe son siège toujours actuel à New Dehli, et décide de gérer sa communauté en ligne depuis le Caire. En 2005 enfin, GDN devient une organisation internationale quand l'Égypte, l'Italie, le Sénégal signent sa charte[2].

En bilan, GDN est l'un des moyens mis en œuvre par la Banque mondiale pour se réinventer après la crise des années 1990. Plus précisément, si l'on suit Stiglitz, c'est son expertise comme conseil aux politiques publiques, appuyée sur les savoirs de ses économistes, et articulant science et décision politique, que GDN a vocation à transformer. Avec GDN, l'expertise ne doit plus être l'apanage des seuls chercheurs de la Banque mondiale : les chercheurs locaux disposent également d'une bonne expertise pour le développement, et leur faire confiance importe pour le contenu, l'efficacité et la légitimité même des savoirs produits à destination des décideurs. À mesure que GDN s'est autonomisé, ses relations avec Banque mondiale sont devenues plus distantes : l'exploration de celle-ci sur son expertise via GDN est moins active que par le passé. Mais même si le discours inaugural de Stiglitz a pu être nuancé ou mis de côté par la suite, même si les rapports entre la Banque et GDN sont plus distants, GDN continue à travailler avec la Banque. Également, un président comme Zoellick continuera à tenir parfois des propos proches de ceux de Stiglitz sur la nature politique des savoirs, et sur l'importance de faire confiance aux chercheurs, experts et savoirs locaux[3]. Cette exploration n'est donc pas tout à fait terminée ; GDN continue à poser certaines questions – et certains problèmes – à cette Banque. C'est ce que nous verrons dans le chapitre 5.

5.3. Des savoirs embarqués et tacites au cœur des opérations

L'approche sur le temps long que nous avons mis en œuvre dans ce chapitre va nous permettre de mettre au jour un élément de préoccupation particulièrement intéressant, que la littérature sur la Banque du savoir, toute à sa dénonciation du caractère plat et non situé des savoirs théorisés par la Banque mondiale, n'a pas repéré. Après avoir affirmé le rôle dorénavant central

[1] D. STONE, *Knowledge actors and transnational governance: the private-public policy nexus in the global agora*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2013, p. 160. Depuis, si GDN continue à travailler avec la Banque mondiale, l'organisation a diversifié ses sources de financement.

[2] D. STONE, « The Knowledge Bank and the Global Development Network », *Global governance*, vol. 9, n° 1, 2003, pp. 43-62 ; D. STONE, « 'Shades of grey': the World Bank, knowledge networks and linked ecologies of academic engagement », *Global networks*, vol. 13, n° 2, 2013, pp. 241-260 ; D. STONE, *Knowledge actors and transnational governance*, *op. cit.*, p. 159.

[3] Voir par exemple : http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/0,,contentMDK:22716997~pagePK:34370~piPK:42770~theSitePK:4607,00.html, consulté le 03/12/2019.

des savoirs pour la Banque mondiale, le rapport de 2011 sur l'état des savoirs de la Banque, que nous avons déjà commencé à analyser plus haut, se tourne vers neuf « *core knowledge products* ». Ces neuf produits standardisés sont divisés en trois catégories, et se répartissent comme suit : (i) savoir pour les clients (*economic and sector work ; technical assistance ; external client training ; impact evaluation*) ; (ii) savoir comme bien public (*research ; World Development Report ; global monitoring*) ; (iii) savoir à usage interne (*knowledge management ; new product development*). Certains, comme les assistances techniques ou les travaux économiques et sectoriels, sont d'ailleurs des opérations officielles de la Banque (voir l'introduction générale pour une définition des opérations). On pourrait réitérer ici les critiques de la littérature sur la Banque du savoir, en arguant qu'avec ces neuf produits, les savoirs sont quelque chose de neutre, de stabilisé, d'apolitique. Mais on manquerait alors l'essentiel, car le rapport précise que cette focale n'est pas encore satisfaisante :

> *« But the Bank has only one lens through which to view its knowledge work — the management information system and the defined knowledge 'products' it captures. That system has its roots in enterprise software developed to manage discrete or industrialized processes, built on the notion that individual products have defined starting and finishing points. This Report deals mostly with the defined knowledge products and how they are produced. But that presents an incomplete picture of the Bank's knowledge activities. And even as we speak about 'knowledge products' and 'product lines,' it is important to situate the discussion in a broader universe of World Bank sponsored knowledge activities. »*[1]

Et le rapport de préciser un ensemble d'activités liées aux savoirs qui n'appartiennent pas à ces *core knowledge products*. Parmi ces activités, le rapport cite en particulier les activités liées aux savoirs embarqués dans les opérations financières (lors de leur préparation et mise en œuvre), dont la valeur purement « savoirs » est estimée à 2,5 milliards de dollars par an, contre environ 600 millions pour les *core knowledge products.* En outre, qu'il s'agisse d'opérations financières ou des opérations rangées sous la catégorie des *core knowledge products* comme les assistances techniques, les publications de la Banque estiment que certains savoirs, qu'elle appelle notamment « savoirs tacites », sont mobilisés par le personnel et les partenaires au cours de leur travail[2]. Mais elle regrette de ne pas savoir en mesurer la valeur :

> *« The Bank has yet to put a value on the tacit knowledge that staff, partners, and clients have developed and use in the course of their work. These knowledge producers have a rich diversity of backgrounds and development experience, or on that of the Bank's*

[1] BANQUE MONDIALE, « The state of World Bank knowledge services. Knowledge for development 2011 », *op. cit.*, p. 21.

[2] McGrath et King seuls ont noté l'émergence de la thématique, dans « Knowledge-based aid », *art. cit.*

> *partners and clients. Neither codified nor explicit, this tacit knowledge is often transferred through direct individual interaction. There are ongoing discussions in the Bank about ways to capture and codify this tacit knowledge, and about challenges in designing mechanisms to ensure that it stays alive and current, transmitted and developed from year to year and from staff member to staff member through mentoring, debriefing, and peer learning. »*[1]

Plus généralement, les réflexions de la Banque sur les savoirs insistent sur l'importance des « savoirs embarqués dans les opérations », mélange de « savoirs tacites » au cœur de toutes ses opérations, et de produits de savoirs proches des *core knowledge products* mais pouvant être produits dans tout type d'opération. C'est ce qu'indiquait déjà la stratégie de 2010 relative aux savoirs, en pointant notamment du doigt l'importance des projets :

> *« A crucial element will be to capture and share knowledge embedded in operations, encompassing lessons from project experience by Task Teams (tacit knowledge) as well as knowledge products generated during project preparation and supervision. »*[2]

La Banque reconnaît qu'elle ne dispose pas forcément des outils théoriques et des méthodes pour comprendre ce qui se joue avec ces savoirs. Les savoirs embarqués et tacites sont des sujets complexes qui devront, explique le rapport de 2011, être abordés dans le futur[3]. Comme le répète encore un rapport en 2014 dans un langage plus sociologique :

> *« there is a case for the Bank to pay more attention to how knowledge flow and learning are mediated through interpersonal exchanges, understanding how team dynamics and connection to social networks shape the potential for learning and knowledge sharing. »*[4]

Ainsi, en parlant de « savoirs » plutôt que d'« expertise », la Banque mondiale se donne l'occasion d'orienter son regard au-delà d'une expertise conçue comme devant conseiller ou informer les politiques publiques. Elle a ainsi pu remarquer qu'elle dispose de savoirs originaux embarqués au cœur de ses opérations, indispensables au bon déroulé de ces opérations, mais qu'elle peine à saisir. On peut faire l'hypothèse qu'avec de telles affirmations, elle en revient à certaines formes de savoirs qui étaient présents à ses débuts, chez les banquiers et les ingénieurs, et qu'elle ne prenait pas le temps d'expliciter, préférant affirmer simplement son identité de

[1] BANQUE MONDIALE, « The state of World Bank knowledge services. Knowledge for development 2011 », *op. cit.*, p. 23.
[2] BANQUE MONDIALE, « Transforming the Bank's knowledge agenda: a framework for action », *op. cit.*, p. vi.
[3] BANQUE MONDIALE, « The state of World Bank knowledge services. Knowledge for development 2011 », *op. cit.*, p. 23.
[4] INDEPENDENT EVALUATION GROUP (GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE), « Learning and results in World Bank operations: how the Bank learns. Evaluation 1 », *op. cit.*, p. xi.

banque. Qu'en est-il de cette question encore récemment ? Jim Kim, qui a succédé en 2012 à Robert Zoellick à la tête de la Banque mondiale, a réaffirmé de son côté l'importance des savoirs pour l'institution et l'idée que ces savoirs ne pouvaient pas être universels : « une livraison [*delivery*] efficace exige des connaissances spécifiques au contexte »[1]. Il met en lumière la notion d'« expérience », insistant à son tour sur l'idée que quelque chose se joue dans les opérations de la Banque :

> *« We've been working on so many projects in so many countries for so long that we have a lot of data evidence and experiential knowledge that can help countries achieve what they want to achieve for their populations. »*[2]

En outre, toutes ces données et tout ce « savoir expérientiel », la Banque doit encore travailler – sur elle-même – pour bien s'en saisir :

> *« This is the next frontier for the World Bank Group – helping to advance a 'science of delivery'. Because we know that delivery isn't easy – it's not as simple as just saying 'this works, this doesn't.' […] Being a solutions bank will demand that we are honest about both our successes and our failures. We can, and must, learn from both. »*[3]

On remarque toutefois que Kim semble insister plutôt sur l'idée d'une « *science of delivery* » où la vision politique des savoirs à la Wolfensohn ou à la Stiglitz n'est guère présente, et qui paraît se suffire d'un ensemble de savoirs qui offrirait des listes de solutions possibles (mais contextualisées) à chaque pays par les experts de la Banque. La démission (surprise) de Jim Kim, et la nomination (controversée[4]) de David Malpass en 2019, renforcent l'incertitude sur l'avenir de cette réflexion au sein de la Banque. Ce dernier, si l'on en croit notamment son discours à l'assemblée de printemps de la Banque et du FMI de 2019, ne semble pas se préoccuper de la question des savoirs[5].

Il n'en demeure pas moins que les « savoirs tacites » et les « savoirs embarqués dans les opérations » continuent à opérer au cœur de la Banque mondiale. L'un des objectifs de la thèse est de revenir à, et de prolonger, cette préoccupation, confirmée par plusieurs publications. Nous allons insister plus généralement sur l'écosystème de savoirs de l'institution au cœur des

[1] Cité dans INDEPENDENT EVALUATION GROUP (GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE), « Learning and results in World Bank operations: toward a new learning strategy. Evaluation 2 », *art. cit.*, p. 42.
[2] Cité dans *ibid.*, p. 62.
[3] https://www.worldbank.org/en/news/speech/2012/10/12/remarks-world-bank-group-president-jim-yong-kim-annual-meeting-plenary-session, consulté le 31/07/2019.
[4] https://www.franceinter.fr/monde/david-malpass-candidat-controverse-de-donald-trump-pour-la-banque-mondiale, consulté le 06/12/2019.
[5] Voir ses discours sur https://www.worldbank.org/en/about/people/d/david-malpass, consulté le 03/12/2019.

opérations. En d'autres termes, il s'agit d'enquêter sur des lieux que la Banque du savoir a pointé du doigt, moins pour les transformer, que pour signaler qu'il s'y jouait quelque chose d'important, qu'elle n'était pas capable de bien appréhender. Ce sont sur ces lieux qu'on pourra valider et préciser l'intuition de Wolfensohn, Zoellick ou même en partie Kim, à savoir que ces savoirs tacites et embarqués participent, en articulation avec l'écosystème plus large des savoirs de la Banque, à donner corps à une forme d'action spécifique pour le développement – dont on montrera qu'on peut la saisir dans ses différentes facettes par une approche spécifique de l'expertise, l'expertise comme opération. Grâce à ce regard, nous repérerons des opérations d'expertise sur des identités et des problèmes basées sur un tel écosystème de savoirs, au cœur d'opérations comme des projets ou des assistances techniques. Ce sera là l'objet des chapitres 2, 3, 4, mais aussi du chapitre 5.

Remarquons par ailleurs que, malgré sa forte présence dans ce chapitre, la science économique – entendue comme ensemble de savoirs formels – ne sera qu'un élément marginal, en tout cas présent sous des formes non formelles et non académiques, au cœur des opérations des chapitres 2, 3 et 4. Nous discuterons néanmoins cette absence et ces formes de présence à plusieurs reprises. Le dernier chapitre va en revanche revenir sur le rôle d'une telle science économique – produite par des chercheurs en économie – pour le développement.

Conclusion

Pour conclure, résumons les points saillants de ce chapitre. On a montré qu'après une série d'épreuves internes opposant banquiers et économistes ayant conduit à la victoire des premiers, la Banque des années 1950 s'est préoccupée avant tout de son identité de banque : ce qui la préoccupait, c'était de produire des savoirs sur les projets qu'elle finançait pour s'assurer qu'elle serait remboursée ; mais ces savoirs n'étaient pas un objet de préoccupation en tant que tel. L'institution née à Bretton Woods en 1944 n'estimait pas avoir besoin de les expliciter pour défendre son identité de simple banque face aux économistes. À partir des années 1960 et jusqu'à la période McNamara des années 1970, suite à une série d'événements successifs liés à sa transformation en une banque de développement, la Banque mondiale s'est rendue compte que ses savoirs actuels ne suffisaient pas à l'extension nécessaire des thématiques de ses prêts : cette épreuve transforme ces savoirs en un objet de préoccupation quant à leur caractère insuffisant. La Banque s'appuie d'abord sur les savoirs d'autres agences internationales, avant de recruter notamment des économistes. Ces derniers contribuent alors à orienter la Banque mondiale vers ses premières tentatives de conseil aux politiques publiques, expérience déterminante et ouverte, mais relativement frustrante.

Tout porte à croire que jusque dans les années 1970, les définitions du développement et ses manières d'accompagner les pays en ce sens sont restées expérimentales, ouvertes, hétérogènes, et que les économistes, contrairement à ce qu'une critique trop rapide de leur rôle pourrait laisser croire, y ont joué un rôle essentiel. Cependant, cette ouverture se referme dans les années 1980 : à mesure que les savoirs des économistes deviennent les savoirs les plus légitimes, une préoccupation émerge pour le maintien du contenu de leurs savoirs, qui doit dorénavant s'aligner le long de ce qui a été qualifié de consensus de Washington. Les conditionnalités des prêts d'ajustement structurel permettent de faire accepter de gré ou de force les mesures du consensus de Washington. L'institution d'expertise livrant des savoirs pour fournir des conseils sur les politiques publiques, qui avait commencé à voir le jour dans la période précédente, s'affirme. De son côté, la banque se transforme pour proposer des financements hors-projet au service de cette institution d'expertise. Une épreuve majeure s'ensuit, quand la Banque est critiquée autant sur la manière (les conditionnalités) que sur le contenu de ces réformes (le consensus de Washington). Certains hauts responsables de la Banque mondiale, comme Wolfensohn et Stiglitz, n'hésitent pas à proposer des discours transformant la confiance passée en son expertise (sa certitude de savoir) en une réflexion sur les faiblesses de cette expertise.

La Banque va répondre à la crise en proposant une réflexion explicite non seulement sur son expertise de conseil aux politiques publiques, mais également sur ses « savoirs », un terme qu'elle met explicitement au cœur de cette réflexion. Elle va même jusqu'à s'auto-décrire comme une « Banque du savoir » à partir de 1996, pour souligner que son identité est désormais liée à ses savoirs, et qu'il lui faut encore renforcer ce lien. Certes, on peut reprocher à la Banque mondiale de porter dans certaines de ses publications autour des « savoirs » une vision peu située et dénuée d'analyse politique sur ces savoirs, comme la littérature critiquant l'expression de « Banque du savoir » l'a fait. Ce chapitre montre cependant qu'avec GDN ou en parlant de savoirs tacites, expérientiels, et embarqués au cœur de ses opérations, l'institution née à Bretton Woods en 1944 entame deux explorations originales autour de ses savoirs. La longue traversée des épreuves relatées dans ce chapitre a donné leur forme et leur situation spécifiques à ces explorations. Par ces explorations, la Banque cherche, par les savoirs, à explorer son identité, à éprouver qui elle est et ce qu'elle pourrait devenir.

La thèse entend reprendre à son compte, dans les chapitres qui vont suivre, ces explorations. Les trois chapitres suivants ne vont néanmoins pas s'intéresser directement à cette Banque mondiale théorisant autour des savoirs et de son identité de « Banque du savoir ». Ils vont plutôt plonger au cœur des savoirs tacites et embarqués dans les opérations, auprès de chefs de projet et de consultants aux prises avec ces savoirs, les produisant ou les mobilisant, et faisant advenir par là des opérations d'expertise sur des identités et des problèmes. Si le regard vers ces lieux

est justifié par les préoccupations et l'exploration de la Banque mondiale à leur égard, celle-ci s'est à notre connaissance jusque-là contentée de s'en préoccuper théoriquement ; l'exploration liée est restée cantonnée à des discours et publications, sans donner lieu à des expérimentations plus concrètes. De leur côté, les experts que nous suivrons, s'ils sont réflexifs sur leurs pratiques, ne parlent guère de « savoirs » ou de « Banque du savoir ». L'enquête qui va suivre, et par laquelle nous allons dire ce qu'est cette Banque du savoir, est donc bien la nôtre. Le dernier chapitre de la thèse va néanmoins reboucler avec les réflexions et les explorations explicites présentées dans ce chapitre, en particulier sur la question de la transformation de l'expertise comme conseil aux politiques publiques, en suivant un projet de la Banque mondiale lié à l'avènement de cette « Banque du savoir ».

Chapitre 2. Faire converger des données, un rapport d'expertise et un secteur économique : mener une assistance technique à la Banque mondiale

Introduction

En juin 2016, je reçois un courriel d'un chef de projet de la Banque mondiale, Emmanuel, qui me propose de participer à une « assistance technique » de l'institution internationale au Mandé. L'activité aurait pour objet le secteur de la construction de logements dans ce pays d'Afrique de l'Ouest, et pour objectif de « faire des recommandations pour améliorer le fonctionnement du secteur et augmenter la production de logements abordables pour la population, pour faire face à la demande nouvelle ainsi qu'au large déficit accumulé depuis les années 90 »[1]. Plus précisément, il s'agirait « d'identifier les principales contraintes systémiques dans le secteur du bâtiment qui agissent sur les coûts et sur les volumes, et proposer des mesures correctives pour rendre le marché du logement abordable au Mandé (essentiellement à Niani) plus compétitif »[2]. Je décide d'accepter de participer à l'activité, afin d'en faire un terrain pour ma thèse qui vient de débuter.

Le courriel et la proposition que j'ai reçus ne sont pas le fruit du hasard : j'avais en effet participé à des activités semblables au Niger et au Tchad, à la nuance près qu'il s'agissait alors de s'attaquer plus largement au secteur du BTP, dont le bâtiment n'est qu'un sous-ensemble. Fabio, consultant suisse travaillant pour la Banque mondiale et spécialiste en développement durable dans le BTP, avec lequel j'avais mené ces précédentes études, a également été contacté par Emmanuel, et a accepté de prendre la tête de l'équipe. Si le chef de projet s'adresse à nous deux pour conduire cette étude, c'est parce qu'il s'agit de reproduire la « méthodologie » déjà développée au Niger et au Tchad sur ce type de questions ; nous étions alors employés par le département Commerce & Compétitivité de l'institution, un département dédié au soutien du secteur privé. Emmanuel, français formé à l'urbanisme en France, est « spécialiste des questions urbaines » à la Banque mondiale, au sein du département Développement Social, Urbain et Rural et Résilience[3] : il n'est donc pas spécialiste de développement du secteur privé,

[1] Termes de référence de l'assistance technique.
[2] *Ibid.*
[3] Sic… Au sein de la Banque, nous nous amusions souvent de ce département « fourre-tout ».

et recherche ainsi avant tout les compétences du département Commerce & Compétitivité en nous recrutant. En dehors des éléments précédents, nous ne connaissons guère le contexte plus général de cette étude : tout juste savons-nous que cette assistance technique s'inscrit dans le cadre d'un ensemble de plusieurs études relatives à l'urbanisme et l'habitat au Mandé ; mais nous ignorons tout de ces autres études.

Après une période d'incertitude relative au financement de l'activité[1], nous embarquons avec Fabio fin novembre 2016 dans l'avion Air France à destination de Niani, la capitale du Mandé, pour une « mission » de deux semaines. À terme, il nous est demandé de produire un rapport qui réponde aux objectifs de l'assistance technique, à savoir proposer un diagnostic des contraintes du secteur du bâtiment – autrement appelé dans notre cas secteur de la construction de logements (nous allons garder ce dernier terme) –, ainsi qu'un ensemble de recommandations. Considérons, pour entrer dans le vif de ce rapport produit à la suite de la mission, un de ses paragraphes, tiré de la partie du rapport relative au diagnostic, et qui reviendra régulièrement au cours de ce chapitre :

> « **44. Les normes et standards ne sont pas toujours respectés scrupuleusement dans la construction de logements, ceci pour des raisons économiques avant tout.** Les normes en application dans le bâtiment au Mandé sont des normes françaises ou des normes mandingues MANDINORM. Elles sont généralement bien connues et maîtrisées par les professionnels (bureaux d'études, entreprises de construction formelles), mais moins par les petites entreprises et tâcherons. Ceux-ci ont tendance à utiliser plutôt des règles empiriques (par exemple béton = x sacs de ciment + y brouettes de sable, etc. ; ou un poteau = x barres de fers d'armature) qu'ils appliquent dans tous les cas de figure, plutôt qu'une formulation basée sur les spécificités du projet. Ceci a pour conséquence de sous-estimer les quantités, notamment dans le cas de bâtiments de plusieurs étages, ce qui peut conduire à des sinistres, mais le cas inverse d'une surestimation des quantités se présente aussi, générant des surcoûts inutiles. »

Le rapport dont cet extrait est issu doit ensuite être présenté aux parties prenantes du secteur de la construction de logements, ainsi qu'aux ministères mandingues concernés, lors d'un séminaire de dissémination. Mais quels savoirs peuvent être produits dans ce temps court (deux semaines de mission), par des « experts » (c'est ainsi que les documents préalables à la mission nous dénomment), dont aucun n'est familier du Mandé (seul Fabio y a déjà passé quelques jours de vacances...)[2] ? Comment peuvent-ils s'assurer de la pertinence des affirmations du paragraphe précédent ; qu'est-ce qui les assure que « les normes et standards ne sont pas

[1] Financée par un fonds fiduciaire, voir chapitre 4 là-dessus.

[2] La durée souvent dérisoire pour mener des études aux objectifs ambitieux est également relevée par P. LAVIGNE DELVILLE, *Aide internationale et sociétés civiles au Niger*, *op. cit.*, p. 174.

toujours respectés scrupuleusement » ? De surcroît, quels effets peuvent être produits à travers cette étude, et s'avérer désirables pour ses promoteurs, en l'occurrence Emmanuel et sa hiérarchie ? Ces interrogations pourraient prêter à sourire, ou nourrir une critique fournie : après tout, quelque chose de pertinent peut-il vraiment ressortir d'une mission si courte menée par des consultants de la Banque mondiale peu au fait du contexte mandingue, et dont l'un des deux (moi) n'a jamais travaillé dans le secteur ? N'est-ce pas là une preuve du manque de rigueur des savoirs promus par la Banque ? Ne pourrait-on pas alors affirmer, avec Michael Goldman qui cite Alice Amsden, économiste américaine, que « comme la Banque ne parvient jamais à prouver scientifiquement ses conclusions, ses justifications en termes de politiques publiques sont 'essentiellement politiques et idéologiques' »[1] ? Est-il toutefois possible de se déprendre d'une ironie critique trop facile, pour prendre au sérieux le travail de ces experts, et les effets qu'ils cherchent à produire ? Ce chapitre va répondre à ces questions.

1. Revue de la littérature et approche analytique

1.1. La (faible) rigueur des agences d'aide au développement

La littérature sur l'aide au développement attentive aux idéologies politiques ou à la dépolitisation des agences d'aide a discuté abondamment de la question de la rigueur des savoirs produits par ces agences. Les approches respectives de ces travaux sur cette question de la rigueur dépendent généralement de la définition de la politique que leurs auteurs se donnent. Premier exemple, Béatrice Hibou[2], en analysant l'« économie politique du discours de la Banque mondiale » des années 1980 et début 1990, n'hésite pas à parler d'une « partialité cachée par de la technicité et de la fausse scientificité »[3]. Cette partialité se jouerait à l'aide de quatre procédés : choix de certains modèles ; oubli de certaines instructions des modèles sélectionnés ; introduction de certaines hypothèses particulières pour aboutir à des solutions uniques ; ou encore rejet explicite de certaines théories[4]. Pour en donner un seul exemple, concernant le second point, Hibou nous apprend que l'une des conclusions du modèle orthodoxe de caractérisation des économies en développement que les chercheurs de la Banque

[1] M. GOLDMAN, *Imperial Nature*, *op. cit.*, p. 147 ; citant A.H. AMSDEN, « Why isn't the whole world experimenting with the East Asian model to development: Review of the East Asian miracle », *World development*, vol. 22, n° 4, 1994, p. 627.

[2] B. HIBOU, « Économie politique du discours de la Banque mondiale en Afrique sub-saharienne Du catéchisme économique au fait (et méfait) missionnaire », *op. cit.*

[3] *Ibid.*, p. 9.

[4] *Ibid.*, p. 6.

mondiale utilisent est toujours occultée. Ce modèle d'équilibre partiel en concurrence parfaite (intitulé modèle Meade-Salter-Swan), explique-t-elle, montre entre autres que la libéralisation ne bénéficie pas à tous les agents économiques, et donc qu'une redistribution des richesses est nécessaire pour que la situation de tous les agents s'améliore. En d'autres termes, l'intervention de l'État est nécessaire, au moins sur cette question de la redistribution. C'est même « une banalité pour tous les économistes », selon Hibou. Que cette banalité soit occultée serait la preuve de l'orientation pro-libéralisation et antiprotectionniste du discours de la Banque, « plutôt que de la présentation et de l'utilisation rigoureuse d'un modèle théorique néoclassique »[1]. Ici, l'idéologie politique l'emporte sur la bonne science.

Une autre approche de la rigueur de l'expertise est liée à la question de la dépolitisation : dans ce cas, le processus même de dépolitisation mine la rigueur et la pertinence de cette expertise. Les experts de l'institution, parce qu'ils doivent dépolitiser et techniciser, sont équipés d'œillères qui les rendent incapables de proposer les bons diagnostics, et qui expliquent leur incapacité à prévoir les conséquences (politiques) de leurs interventions. Si l'expertise de la Banque mondiale se révèle largement fausse, ce n'est donc pas par idéologie politique, ou manque de compétences (les développeurs sont pour Ferguson comme Li « des gens intelligents et dédiés, qui essayent d'améliorer le monde »[2]). Si cette expertise est fausse, c'est parce que la dépolitisation/technicisation l'empêche d'être rigoureuse. On a déjà donné un exemple de cette analyse du manque de rigueur de l'expertise des agences d'aide dans l'introduction générale ; nous allons en donner un autre ici, qui aura l'intérêt supplémentaire de mettre en lumière la posture proposée en réaction par ces anthropologues.

Dans l'analyse que Ferguson propose du *« bovine mystique »* au Lesotho[3], l'auteur nous montre que l'approche de la Banque mondiale, et des autres agences d'aide impliquées dans le projet qu'il analyse, est largement contredite par les données que son travail ethnographique a permis d'obtenir. Si le bétail est valorisé au Lesotho, ce n'est pas parce qu'il est *sur*valorisé pour des raisons culturelles ou religieuses opposées à l'économie moderne, ou parce qu'il reçoit des investissements qui ne trouvent pas d'autres opportunités productives, nous explique-t-il, résumant ainsi le discours de l'expertise des agences d'aide. Si le bétail est valorisé, c'est parce qu'il s'agit d'une ressource autant sociale qu'économique, évaluée de façon tout à fait rationnelle : il permet à l'homme qui en possède d'être respecté, notamment parce qu'il peut prêter ses bêtes à d'autres ; en outre, contrairement à la monnaie concrète (*cash*), il n'est pas dépensable facilement pour les besoins courants (pour des raisons culturelles complexes), ce

[1] *Ibid.*, pp. 6-7.
[2] T.M. LI, « Revisiting The will to improve », *art. cit.*, p. 3.
[3] J. FERGUSON, *The anti-politics machine*, *op. cit.*, chapitre 5.

qui permet de constituer un fonds d'assurance notamment pour la retraite. En d'autres termes, la Banque mondiale se trompe sur le diagnostic, parce que son prisme dépolitisant ne lui permet que d'imaginer des explications économiques nourries de culturalisme simpliste : en refusant de considérer les complexes relations sociales et culturelles au Lesotho, considérées comme un élément trop politique car ne pouvant être technicisé aisément dans des interventions de développement, la Banque mondiale se trompe. Ferguson, à rebours, nous propose une explication qu'il considère comme beaucoup plus juste, pertinente, vraie, de ce qui se joue autour de la valorisation du bétail au Lesotho.

Ces deux approches, celle de Hibou comme celle de Ferguson et Li, sont essentielles en ce qu'elles nous rappellent que l'expertise et les savoirs des institutions d'aide au développement méritent d'être analysés, qu'ils ne doivent pas être considérés *a priori* comme des faits objectifs. Mais tous ces travaux considèrent que cette expertise doit répondre aux canons de la Science, et c'est à l'aune de ces canons qu'ils jugent les savoirs des institutions. Certes, ces auteurs précisent bien que l'objectif des développeurs n'est pas, comme le dit Tania Li, « d'augmenter le stock de savoir académique » mais bien, notamment, « de diagnostiquer des manques et de délimiter un champ technique »[1]. Ces auteurs n'appellent pas non plus à faire ce que la Banque ferait mal en purifiant parfaitement la politique de la science, puisqu'ils estiment au contraire qu'il faut prendre en compte la politique dans les analyses : une bonne analyse prendra ainsi en compte l'économie politique des pays en développement (Hibou), ou encore la politique éliminée des agences d'aide comme la question des inégalités structurelles (Ferguson/Li). Il n'en demeure pas moins que c'est bien au prisme de leur propre scientificité de chercheurs que les savoirs des agences d'aide sont jugés, en termes de rigueur et de pertinence, par cette littérature. Des spécialistes de l'économie politique comme Béatrice Hibou, grâce à leur connaissance du corpus de la science économique, peuvent estimer que la Banque mondiale produit de la mauvaise économie. Certains anthropologues du développement, à l'instar de Ferguson ou Li, mettent de leur côté en avant leur présence sur le terrain, ce « j'y étais » cher aux anthropologues[2], pour montrer qu'une vision plus fine des relations socio-économiques permet de proposer des analyses plus justes que celles des agences d'aide, et des analyses capables en outre d'expliquer les effets des projets imprévus par ces agences d'aide ; ils montrent qu'ils sont de meilleurs scientifiques que les experts de la Banque mondiale.

[1] T.M. LI, *The Will to Improve*, *op. cit.*, p. 246.

[2] Voir par exemple Olivier de Sardan qui parle de « pacte ethnographique » pour caractériser la posture anthropologique qui énonce : « les autres existent, je les ai rencontrés, et je vous demande de croire à ce que j'en dis. *Being there* ». Voir J.-P. OLIVIER DE SARDAN, *La rigueur du qualitatif : les contraintes empiriques de l'interprétation socio-anthropologique*, Louvain-La-Neuve, Academia-Bruylant, 2008, p. 28. Olivier de Sardan n'utilise toutefois pas ce pacte pour énoncer les mêmes arguments que Ferguson (voir introduction générale).

Il n'y a pas de raisons de douter de la rigueur des analyses de ces chercheurs, et du fait que les savoirs des agences d'aide sont souvent simplistes, voire erronés. Cependant, on peut remarquer qu'avec une telle posture, ces chercheurs s'érigent non seulement en épistémologues capables de juger de la scientificité des savoirs à partir de critères donnés d'avance et non explicités (ce sont les critères implicites de leur propre champ de recherche), mais qu'ils présupposent également que les experts de ces institutions ont bien voulu se conformer à cette Science (même si c'est *in fine* pour mener des interventions). Or, s'il paraît raisonnable de supposer que dans le cas des travaux de recherche (cas de Hibou), les chercheurs des institutions ont bien cherché à faire de la Science, rien ne nous dit *a priori* que c'est le cas de l'expertise des agences d'aide au cœur des interventions ; une posture cherchant avant tout à dénoncer leur manque de scientificité risque donc surtout de nous faire passer à côté des effets propres de cette expertise. Plus largement, comme discuté dans l'introduction générale de la thèse, ces travaux identifient une politique qui est donnée à l'avance, qu'il s'agisse de la faire advenir au travers des interventions ou au contraire de l'éliminer : ces définitions de la politique ont évidemment leur importance, mais elles ne nous disent rien des décalages politiques que les experts produisent au cours de leur travail.

1.2. L'expertise comme opération par un travail de mise en convergence

Dès lors, ce chapitre se propose d'inverser le regard. Nous n'allons pas partir de définitions données de la politique, qui permettraient de regarder comment cette politique vient perturber d'une façon ou d'une autre le travail de ces experts, et le rendre peu rigoureux. Il ne s'agit pas non plus d'affirmer que les experts faisant autre chose que de la science, la question de la rigueur est inadéquate pour décrire et analyser leur travail ; au contraire, l'ambition de ce chapitre est bien d'entrer au cœur de ce qu'on se propose d'appeler le travail « technique » des experts et de sa « rigueur ». Les termes de « technique » et de « rigueur » ne doivent toutefois pas être ici lus comme faisant référence à un type de travail qui serait connu et bien défini, qui renverrait par exemple au travail de l'ingénieur : ils sont utilisés de manière pré-analytique, pour orienter notre regard vers ce qui, au cœur de la construction de l'expertise, requiert un travail particulièrement subtil, délicat, précis, consciencieux, de la part des experts. En bref, ce chapitre se propose de prendre au sérieux toute la technicité et la rigueur du travail des experts, pour qualifier cette technicité et cette rigueur dans le sens propre que lui donnent les experts, avant d'en déduire le type de politique qu'ils produisent. L'objectif, *in fine*, est de se doter d'un vocabulaire conceptuel adapté qui remplacera ou précisera des termes de science, technique ou politique trop polysémiques.

Une assistance technique, où il s'agit officiellement de fournir un rapport avec des recommandations à un gouvernement, paraît appeler une analyse appuyée sur les travaux STS de l'expertise comme aide à la décision ; l'un des objectifs sous-jacents de ce chapitre est de montrer la pertinence du regard analytique de l'expertise comme opération, dont on cherchera à qualifier une première modalité, même dans une telle situation. Ici, les « savoir embarqués dans les opérations » renverront donc à ces savoirs et savoir-faire d'experts capables de construire un rapport d'expertise de la Banque mondiale : on montrera comment ils s'agencent pour donner forme à des opérations d'expertise sur des identités et des problèmes. Notons que nous n'utiliserons pas l'expression de « savoir tacite » utilisée dans les publications de la Banque : cette expression vernaculaire ne nous paraît pas suffisamment spécifique pour alimenter notre vocabulaire conceptuel[1].

Des consultants en mission pour la Banque mondiale font preuve, sur certains éléments de leur enquête, d'une technicité et d'une rigueur qui confinent parfois à l'obsession. Ce chapitre montre que les expressions de *mise en convergence* et de *faire converger* permettent de rendre compte du travail des experts, ainsi que des procédures qui donnent à l'expertise qui en résulte sa légitimité, sa validité[2], mais également son efficacité. La convergence procède en deux étapes. D'abord, des experts qui se rendent à telle ou telle réunion, visitent tel ou tel village, discutent avec telle ou telle partie prenante d'une opération, obtiennent un grand nombre d'informations de la part des parties prenantes, informations qu'ils s'efforcent de transformer en données : l'objectif est de transformer les *préoccupations* des parties prenantes exprimées lors de ces rencontres en *données*, coupées de leurs conditions de production. C'est à partir de ces données que ces derniers vont produire leur rapport d'expertise. Le travail des experts consiste alors à produire un récit qui navigue entre trois contraintes : respect des données produites, cadre de transition, simplicité du récit.

Première contrainte, les experts s'efforcent d'abord d'être fidèles aux données produites. Être fidèle signifie que les données qu'ils mobilisent, et qui ont été produites lors de leurs réunions et visites de terrain, doivent garder la marque de ces rencontres, et ne pas être trop transformées ou réagencées. Il faut que les entités qui sont concernées par le rapport (dans le cas de ce chapitre, les entités qui composent le secteur de la construction de logements au Mandé) se sentent entendues, représentées, bien représentées même, par ce rapport ; et pour ce faire, les experts doivent conserver intactes certains éléments de leurs échanges. En bref, ils doivent

[1] Ce sera également le cas dans le chapitre suivant. On reviendra en revanche sur ce terme, ainsi que sur celui de « savoir expérientiel », dans le chapitre 4.

[2] Pour reprendre les termes de O. LECLERC, « Dans la fabrique d'un consensus intergouvernemental sur l'évolution du climat : l'expertise du GIEC entre légitimité et validité », *art. cit.*

montrer qu'ils ont bien écouté les parties prenantes, et pour ce faire, ils essayent d'insérer des données très proches de celles qui ont été produites lors des rencontres (le chapitre précisera ce que ce « très proche » signifie). Ensuite, le rapport doit intégrer les données dans un récit de transition, c'est-à-dire un récit qui explique que les parties prenantes sont dans un état A, peu « moderne », peu abouti, rempli de contraintes, et peuvent et doivent passer dans un état B, plus « moderne ». Autrement dit, qu'il est possible et même qu'il faut aller de l'avant. Enfin, troisième contrainte, le récit doit rester simple : malgré la multiplicité et l'hétérogénéité des données obtenues, il faut qu'il soit lisible par des décideurs publics autant que par les entités concernées par le rapport : tous n'ont que peu de temps à consacrer à sa lecture. Le respect de ces trois contraintes décrit un premier travail de mise en convergence : il faut faire entrer des données éparses et hétérogènes dans un récit simple de transition, en restant fidèle à ces données.

Mais pourquoi un tel travail, pourquoi de telles contraintes ? C'est parce qu'une seconde étape de convergence doit avoir lieu, qui dépasse la simple production d'un « rapport d'expertise », mais qui ne peut exister sans cette production. C'est là qu'il nous faut revenir au régime de véridiction propre des experts. Il serait difficile d'arguer qu'ils se livrent à un travail de recherche, quand bien même on parlerait de « recherche de plein air », comme le font Callon, Lascoumes et Barthe[1]. Par cette expression, les trois auteurs décrivent la capacité qu'ont certains groupes de « profanes », par exemple des associations de patients ou des groupes de citoyens concernés par l'installation d'un site de stockage de déchets nucléaires près de chez eux, à participer aux collectifs de recherche, sous différentes modalités : ils peuvent participer à la formulation des problèmes (par exemple en rendant certaines maladies, comme les myopathies, visibles dans l'espace public), être vigilants sur l'orientation prise par la recherche scientifique (en demandant par exemple à ce que la recherche sur le stockage des déchets nucléaires explore une diversité d'options), participer plus directement à la production de connaissances (les associations de familles de myopathes peuvent se lancer dans des enquêtes à grande échelle qui permettent de répertorier les cas et de collecter des informations), voire devenir experts eux-mêmes (comme dans le cas des associations de patients atteints du SIDA).

Mais Madeleine Akrich, qui a travaillé avec Vololona Rabeharisoa sur le cas des associations de patients, explique qu'elle n'est pas complètement convaincue par l'expression « recherche de plein air » : cette expression, dit-elle, en mettant sur un pied d'égalité les savoirs profanes et les savoirs experts, risque de réduire la contribution des premiers à leur contribution à la science. Or, même dans des cas où des publications scientifiques peuvent résulter de leur travail

[1] M. CALLON, P. LASCOUMES et Y. BARTHE, *Agir dans un monde incertain*, *op. cit.*

collectif, dit-elle, les associations de patients qu'elle a étudiées « ne sont pas intéressées par la recherche scientifique pour la recherche scientifique ; elles sont intéressées à faire sens de l'expérience des gens, à construire des collectifs, et à fournir des opportunités et des capacités pour l'action individuelle et collective »[1]. La seconde partie de cette citation nous semble caractériser de manière juste ce qui préoccupe les experts de la Banque mondiale. Leur objectif n'est pas de dire un « vrai » scientifique sur les entités sur lesquelles portent leurs rapports (même s'ils ne se posent jamais *contre* la science, et peuvent parfois *in fine* alimenter la science). Ils n'ont pas vocation à alimenter le stock des savoirs académiques, ou même simplement à produire des savoirs pour produire des savoirs. Ils ne font donc pas de recherche, ou même de « recherche de plein air », quand ils écrivent leurs rapports d'expertise. Ils cherchent à produire des collectifs et à donner des prises pour l'action, objectif qui, comme ces travaux sur les associations de patients nous l'apprennent, peut être rendu particulièrement efficace par un travail épistémique s'articulant avec les savoirs des scientifiques.

C'est ce que confirme en partie Richard Harper dans une analyse d'une mission du FMI, analyse dont la démarche est proche de la nôtre. Il y démontre en effet que l'objectif des experts du FMI n'est « pas la description, pas le compte rendu, mais de rendre possible la politique publique »[2] : tous les processus de construction et validation des chiffres sont orientés de manière à permettre l'action politique, plutôt qu'à dire un « vrai » sur des économies qui ne se laissent de toute façon pas si facilement décrire. Pour autant, précise-t-il, l'arbitraire ne domine pas, car l'accord collectif entre experts et gouvernement sur les chiffres ne peut se faire sans un travail de justification très lourd de chaque choix, de chaque décision, de chaque ajout ou élimination de chiffres. Des allers-retours sont souvent nécessaires entre des tableaux agrégés et leurs chiffres décomposés, quand certaines réunions déterminantes induisent chez les participants une tension perceptible.

Toutefois, si l'objectif des rapports d'expertise est bien de permettre l'action publique, celle-ci ne se déroule pas dans notre cas uniquement après la construction des chiffres, comme cela semble être le cas chez Harper : la négociation sur les chiffres est chez lui la seule action qui se joue pendant la mission. Plus précisément, les experts de la Banque mondiale ne font pas qu'articuler science et politique, en produisant des savoirs synthétiques sur une thématique, dont les décideurs pourraient se saisir comme ils l'entendent, et dont on pourrait étudier les

[1] M. AKRICH, « Inquiries into experience and the multiple politics of knowledge. Keynote plenary 1: to what extent is embodied knowledge a form of science and technology by other means? », 4S-Easst Meeting, Barcelone, 2016, p. 7 ; M. AKRICH et V. RABEHARISOA, « L'expertise profane dans les associations de patients, un outil de démocratie sanitaire », *art. cit.*

[2] R. HARPER, *Inside the IMF: an ethnography of documents, technology, and organisational action*, San Diego, Academic Press, 1998, p. 212.

procédures propres pour garantir la légitimité des savoirs produits, comme le fait Harper mais comme le fait ailleurs par exemple Jasanoff[1]. En ce sens, la finalité la plus importante du rapport d'expertise des trois consultants de la Banque n'est pas dans ses « recommandations » ; le regard de l'expertise comme aide à la décision ne suffit pas. Ou plutôt, la pertinence et la légitimité de ces recommandations ne peuvent se comprendre que si l'on analyse la construction du rapport d'expertise comme relevant de la construction d'un collectif, *au cours* de l'expertise. L'action se situe d'abord au cours du processus de construction du rapport d'expertise, même s'il est entendu que d'autres formes d'actions pourront suivre : notre action est bien une opération sur des identités et des problèmes au cours de l'acte d'expertise.

Pour le saisir, on peut revenir aux travaux d'Akrich et Rabeharisoa. Quand Akrich écrit que l'optique des associations de patients est de « construire des collectifs » et de « fournir des opportunités et des capacités pour l'action individuelle et collective », elle ne suggère pas que l'action devra nécessairement succéder temporellement à la construction/acquisition de l'expertise. Ce peut être le cas, par exemple quand des associations munies de leurs savoirs nouveaux viennent discuter légitimement avec les autorités scientifiques ou publiques, et contribuent à orienter la recherche ou les politiques de santé. Mais la construction de l'expertise est aussi une action en tant qu'elle permet de constituer des entités éparses (des malades) en collectif, au cours du travail de production/mobilisation de savoirs.

Ainsi, la recherche sur le génome que l'AFM a financée, pour revenir à une illustration présentée dans l'introduction générale, a ajouté, à la liste des entités à prendre en compte dans le collectif des myopathes, des gènes. L'ajoute de ces gènes a permis de renforcer la forme du collectif singulier des myopathes, confirmant leur appartenance à un groupe plus singulier que celui des handicapés où on leur proposait jusque-là de s'inscrire. La longue lutte de l'AFM a ainsi permis de passer de myopathes considérés comme des monstres, cachés par leurs familles, isolés les unes des autres, et non pris en charge par un corps médical peu à l'aise sur le sujet, à des malades et des familles constitués en un collectif finançant la recherche et participant à la production de connaissances. Ce collectif sait par là de mieux en mieux qui il est grâce à ces recherches, a amélioré quelque peu le quotidien des malades, et a fait de ces « monstres » des êtres humains à part entière visibles dans l'espace public. On peut prendre un autre exemple des travaux sur les associations de patients : ainsi, des groupes d'activistes en Grande-Bretagne, partant d'une vision radicale de la « naissance normale » comme n'impliquant aucune intervention médicale, ont retravaillé leur vision et cette notion après collecte de données, pour

[1] S. JASANOFF, *The fifth branch*, *op. cit.* ; on se reportera à l'introduction générale pour une présentation plus substantielle de cette littérature.

forger une acception de la notion plus flexible, plus utile et mobilisable par les professionnels[1] : leur formulation du problème, initialement radicale, a changé grâce à un travail épistémique.

C'est ce type d'action qui se joue également dans la construction des collectifs lors des assistances techniques de la Banque mondiale. Au début du travail des experts, ceux-ci sont confrontés à des entités éparses, qui ne sont reliées que par un fil vague et sans contour. Par exemple, on parle du « secteur de la construction de logements au Mandé », mais celui-ci n'est fait que d'entreprises qui ne se connaissent pas les unes les autres, de syndicats d'ingénieurs, d'architectes et de promoteurs immobiliers qui ne discutent que rarement ensemble, de programmes de logements sociaux qui sont réservés à une poignée d'entreprises de construction privilégiées, de réglementations sur le foncier mal connues ou pas appliquées, ou encore d'écoles de formation qui n'ont que peu de liens avec le monde économique du BTP. L'objectif de ces experts, *in fine*, est de faire de cette pluralité une unité ; de faire qu'à partir de ces entités éparses, un collectif advienne ; de faire que ces entités se sentent faire partie d'un ensemble uni et bien délimité, qu'elles construisent ensemble une identité et un problème communs pour leur avenir partagé.

La convergence implique toutefois des différences clefs d'avec ces travaux sur les associations de patients[2]. Déjà, contrairement à ces associations qui s'auto-saisissent de ces savoirs (scientifiques, expérientiels, profanes, etc.), ici, c'est bien la Banque mondiale qui impulse, par cette assistance technique, la possibilité pour un secteur économique de se constituer en tant que collectif concerné en transition, et ce sans que la Banque mondiale ne se sente faire partie de ce collectif (sinon comme porte-parole occasionnel). Ensuite, tout le travail des experts, c'est de faire advenir ce collectif, mais d'une manière spécifique, qui relève d'un second travail de mise en convergence : il faut que ces entités éparses convergent vers le récit sur ce collectif produit par le rapport d'expertise. La seconde convergence, c'est donc celle du collectif créé par l'expertise d'avec le rapport qui le représente. C'est à ce prix que l'ensemble des parties prenantes prendra conscience de lui-même en tant que collectif, et surtout sera

[1] V. RABEHARISOA, T. MOREIRA et M. AKRICH, « Evidence-based activism: patients', users' and activists' groups in knowledge society », *BioSocieties*, vol. 9, n° 2, 2014, p. 120.

[2] Sans compter, parmi les différences clefs, que le parallèle entre associations de patients et experts de la Banque mondiale, que nous proposons ici, n'a vocation qu'à éclairer certains aspects du travail des experts. Nous ne voulons pas par là reprendre les implications politiques du travail sur les profanes, qui sont valorisés (voire héroïsés) dans les travaux qui leur sont consacrés, en raison de leur créativité épistémique et politique. Les profanes ne sont en général pas des acteurs « dominants », contrairement aux experts de la Banque mondiale, qui sont non seulement bien payés mais sont aussi, on le verra dans ce chapitre, facilement reçus et écoutés. Notre objectif est bien de prendre au sérieux le travail des experts, en refusant de considérer ce travail avec une ironie et une distance critique faciles ; mais nous n'avons pas pour autant la volonté de les réhabiliter à tout prix, par exemple en nous extasiant de la découverte de leurs compétences trop souvent ignorées.

concerné par sa propre transition d'un état A à un état B. La réussite de la première convergence est la condition de la réussite de la seconde : c'est parce qu'ils sont capables de rester fidèles aux données co-produites sur le terrain, que leurs rapports portent la marque de cette fidélité, qu'ils sont en ce sens rigoureux, que le secteur se reconnaît dans leur rapport d'expertise ; c'est parce que le récit reste simple qu'il est rendu appropriable par tous, que tous les membres de ce nouveau collectif se sentent bien représentés par ce rapport. Bien représentées par un rapport d'expertise que les experts feront circuler habilement, les parties prenantes accepteront de devenir le collectif que le rapport leur propose d'être.

1.3. Le caractère politique de la convergence

La première modalité de l'expertise comme opération de la Banque mondiale que cette thèse identifie, c'est donc un processus de *mise en convergence*, qui renvoie à deux étapes indissociables : convergence d'abord des données produites dans un récit simple de transition, suivant un cahier des charges très précis ; puis convergence des parties prenantes vers la représentation que le récit donne d'elles-mêmes. Les opérations d'expertise que l'on va décrire dans ce chapitre sont des opérations de mise en convergence. Dès lors, quelle est la politique de l'expertise à laquelle nous avons affaire ici ? La convergence donne à un secteur donné (ici le secteur de la construction de logements au Mandé) une certaine forme : d'une part, elle intègre certaines entités quand elle en refuse d'autres, contribuant à délimiter ce collectif, à dire qui peut ou ne peut pas en faire partie ; d'autre part, elle le décrit comme un collectif qui doit entrer en transition, qui doit se moderniser. En bref, à l'issue de ce travail de convergence, un décalage politique est créé, puisque d'une multitude éparse, composée des entités hétérogènes d'un secteur donné (sur notre cas, tel syndicat de promoteurs immobiliers, telle école de formation, tel programme de logements sociaux, etc.), émerge un nouveau collectif, auquel un avenir est proposé, et qui est concerné par cet avenir. Surtout, cet avenir n'est pas n'importe quel avenir : c'est l'avenir d'un secteur qui est conscient de lui-même en tant que collectif, qui est prêt à entrer en transition, qui est prêt à se « moderniser », qui est préoccupé par cette transition[1] : l'identité du collectif repose dans ce problème commun de la transition.

[1] La construction d'un collectif au sens où nous l'avons défini se rapproche d'ailleurs de la définition de la politique elle-même que Latour donne dans ses travaux récents : transformer le « plusieurs » en « un » par des associations nouvelles y devient le mode d'existence du politique. Dans notre cas, la construction de collectifs ne sera qu'une des formes que peut prendre la politique de l'expertise de la Banque mondiale. La convergence a en outre l'intérêt de préciser que la nature et la forme de ce collectif sont bien spécifiques, qu'il ne s'agit pas que de créer de l'unité, mais qu'il faut lui donner une forme particulière. Voir B. LATOUR, « Et si l'on parlait un peu politique ? », *Politix*, vol. 15, n° 58, 2002, pp. 143-165 ; B. LATOUR, *Enquête sur les modes d'existence : une anthropologie des Modernes*, Paris, La Découverte, 2012.

Cette politique de la convergence ne s'arrête pas là. Elle ne se prive pas de chercher à engager par la suite d'autres formes d'actions. Déjà, il n'est pas exclu que le secteur se prenne en charge lui-même, et s'auto-transforme par la suite, à partir du rapport d'expertise ; ici, on a affaire à un collectif qui peut, à partir de sa nouvelle compréhension de lui-même comme collectif concerné en transition, prendre en charge son propre développement. Il n'est pas non plus exclu qu'un gouvernement prenne en charge ce nouveau collectif pour prévoir des interventions à son égard (réformes de ses programmes de logements sociaux, vigilance accrue du respect des normes, etc.). Une autre forme d'action permise à la suite du travail de mise en convergence est identifiable. À partir de l'assistance technique, la Banque mondiale va également chercher à intervenir en finançant et en mettant en œuvre des opérations de développement plus conséquentes. Pour cela, elle a besoin de ce collectif unifié et prêt à entrer en transition en recevant de telles opérations. Autrement dit, que le gouvernement prenne seul en charge ce collectif ou qu'il soit accompagné par la Banque mondiale, l'assistance technique rend possible ici des interventions futures de politique économique de la part des gouvernements et de la Banque mondiale : avant l'activité, aucun secteur n'était disponible pour recevoir des interventions ; après l'activité, un collectif est constitué, sur lequel on peut agir.

Mais si la convergence est bien une action politique pleine et entière, qu'elle n'est pas là que pour préparer des actions futures, c'est que les interventions qui pourront suivre, financées par la Banque ou décidées uniquement par le gouvernement, devront tenir compte de la forme spécifique donnée à ce secteur. Ils agiront sur le collectif construit au cours de l'assistance technique, bien délimité avec ses membres et ses exclus, bien orienté avec son récit de transition, et qui a ses manières de dire ce qui fait problème. Dans le cas d'un gouvernement se saisissant du collectif, la Banque mondiale aurait alors effectivement fait du conseil aux politiques publiques ; mais elle aurait aidé moins par des recommandations formelles en termes de mesures ou réformes, qu'en orientant les options du gouvernement par la forme propre donnée à ce collectif lors du travail préalable de mise en convergence.

On peut mentionner ce qui rend cette politique particulière par rapport aux autres définitions de la politique identifiées dans la littérature sur l'aide au développement. D'abord, elle est bien construite au cœur de la technique et de sa rigueur, mais dans un sens particulier des termes de technique et de rigueur : les experts doivent conserver au maximum les données produites intactes quand ils les intègrent dans leur récit simple de transition, ce qu'on a défini en parlant de première convergence. Sans cela, la seconde convergence n'aura pas lieu, c'est-à-dire que le déplacement des entités éparses en collectif concerné par sa propre transition n'adviendra pas. Ensuite, cette politique n'est pas donnée à l'avance, puisque la forme que prendra ce collectif dépend des rencontres qu'ils feront sur le terrain, des données qu'ils pourront produire,

du succès ou non des deux convergences : il ne s'agit pas d'une politique qu'on pourrait qualifier en lisant derrière les lignes des rapports ce dont elle est le nom, ou dont on pourrait au contraire déceler l'absence. On peut certes parler de construction d'un collectif via la convergence, mais sa forme exacte n'est jamais donnée d'avance ; la convergence ne prend sa forme que dans le travail des experts, elle est vide de substance sans le travail des experts. La politique de la convergence n'est jamais non plus assurée ; on verra qu'elle rencontre aussi des épreuves, qu'elle peut échouer, qu'elle peut réussir de façon provisoire mais sans qu'on puisse être sûr que le collectif ne se désagrégera pas, ou encore qu'un collectif peut être créé mais sans que des interventions sur ce secteur ne soient conduites par la suite.

Ce chapitre sera par là l'occasion de prolonger certains travaux portant sur l'écriture des rapports d'expertise dans les organisations internationales. Vincent Gayon affirme que l'influence des organisations internationales (l'OCDE sur son cas empirique) doit s'expliquer sans avoir recours aux explications par « la 'conversion idéologique' ou le 'pouvoir évangélique' des idées d'un point A sur un point B »[1]. Plutôt, cette influence naît du dispositif d'expertise lui-même, que l'analyse des étapes successives d'écriture d'un rapport permet de mettre au jour. Gayon insiste sur l'idée qu'un rapport d'expertise de l'OCDE est avant tout le résultat d'un processus de négociation politique entre différentes parties prenantes ; le dispositif d'expertise consiste à coécrire ses rapports avec les États nationaux, de manière à atteindre un consensus prenant déjà en compte les avis de ces États. Ce consensus peut néanmoins masquer de profondes controverses et rapports de force, et peut renforcer certaines options normatives, incarnées au sein de l'OCDE par différents départements (économie vs emploi) ; un processus politique a lieu. Mais toutes ces négociations et réécritures du rapport disparaissent du rapport final : l'OCDE endosse la responsabilité de sa publication et en redevient le seul auteur, conservant l'idée d'une expertise neutre et indépendante. C'est pourtant bien le dispositif d'écriture collective du rapport qui explique *in fine* l'influence de l'OCDE : la coproduction explique « le succès et l'écho de cette étude dans les cercles gouvernementaux »[2], et donc l'influence de l'OCDE.

Dans le cas du GIEC analysé par Olivier Leclerc[3], on retrouve cette idée que l'implication des États dans le processus d'expertise est une approche pertinente pour garantir la légitimité du rapport qui sera produit : les États auront du mal à se dédire par la suite, en refusant les

[1] V. GAYON, « Un atelier d'écriture internationale : l'OCDE au travail. Éléments de sociologie de la forme 'rapport' », *Sociologie du travail*, vol. 51, n° 3, 2009, p. 338.
[2] *Ibid.*
[3] O. LECLERC, « Les règles de production des énoncés au sein du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat », *art. cit.*, et voir l'introduction générale.

conclusions d'un rapport auxquels ils ont donné leur assentiment. Mais dans le cas du GIEC, c'est l'explicitation des règles de procédures qui assure la légitimité future de l'expertise, plutôt que l'effacement des processus réels de construction du rapport. De surcroît, l'implication des États ne suffit pas : d'autres procédures, comme celles relatives à l'évaluation par les pairs de certaines versions des rapports, sont nécessaires pour garantir la légitimité et la validité de ces rapports. Dans notre cas aussi, des procédures strictes, en termes d'implication des parties prenantes et plus largement en termes de règles de validation des énoncés, doivent être suivies pour que le rapport produit soit légitime, valide et surtout efficace ; elles seront néanmoins relativement originales par rapport à ces deux auteurs. Surtout, on va insister dans ce chapitre sur l'idée que c'est dans leur capacité à construire de nouveaux collectifs, en faisant converger des secteurs épars vers le rapport d'expertise qui les concerne, que l'action et la politique des organisations internationales prend également consistance.

Pour conclure, un mot de ma participation en tant qu'acteur de cette assistance technique est nécessaire[1]. Les assistances techniques sont souvent difficiles d'accès à l'observation. La présence systématique d'un chercheur au cours de réunions qui se déroulent souvent à moins de cinq interlocuteurs serait vite remarquée, et risquerait d'introduire une présence déstabilisante au sein de ces échanges confinés. Il n'y a que peu de versions successives du rapport, et ces brouillons restent dans les mains des agences et des gouvernements. Surtout, une bonne partie du travail de rédaction des rapports se fait sur des ordinateurs et à distance, depuis Paris, Rome ou Washington D.C. Pour accéder au contenu de ce travail, pour ne pas en être réduit à analyser le rapport déjà finalisé, pour réellement entrer au cœur de la logique de l'écriture de ce rapport, être un acteur de l'activité s'avère une solution plus adaptée qu'une simple observation. C'est ce que ce chapitre entend prouver. Une telle posture requiert toutefois une partition du travail parfois difficile à tenir notamment en mission : il faut savoir se plonger à plein dans son travail en tant qu'expert pour la Banque mondiale – au cours de journées de mission souvent très longues –, avant de noter autant que faire se peut – souvent tard le soir – les observations marquantes de la journée sur un carnet de note séparé, celui du chercheur. Ce carnet du chercheur sera sauf précision le matériau sur lequel nous nous appuierons dans ce chapitre. Mais tout l'intérêt de l'analyse est de ne pas se contenter de ce carnet de note séparé, pour analyser les notes et rapports intermédiaires produits en tant qu'expert pour l'organisation. Autrement dit, l'intérêt d'une telle démarche est de faire de ses propres données en tant que consultant un matériau pour le chercheur, et c'est ce que nous ferons. On notera que le chef de projet de l'activité a signifié par courriel son accord à ce que je fasse de cette assistance

[1] Mes différents positionnements sur le terrain sont élaborés dans l'introduction générale ; la posture particulière de ce terrain nécessite cependant une explication plus fournie.

technique un terrain de la thèse, condition indispensable pour légitimer cette mobilisation du matériau.

Il s'agit là d'un exercice d'équilibriste, qui consiste à replonger dans ce matériau en tant que chercheur et non plus en tant que praticien, pour en dire quelque chose de nouveau, mais sans trahir le praticien. L'équilibre se joue entre deux éléments : (i) savoir pour le chercheur ne pas prendre une posture trop distante qui voudrait ce faisant marquer la différence, qui voudrait prouver la capacité du chercheur à dire un vrai que le praticien n'aurait pas su saisir, pour produire à l'inverse un récit dans lequel le praticien et ses collègues se reconnaîtraient ; (ii) produire malgré tout un récit nouveau de l'activité, que le praticien et ses collègues n'ont pas eu l'opportunité ou les moyens théoriques d'écrire. En ce sens, les termes de ce chapitre (convergence, collectif, transition) sont bien les nôtres en tant que chercheurs, mais ils sont ceux d'un chercheur qui cherche à mettre des concepts sur des pratiques qui furent les siennes, pour les rendre visibles à d'autres, mais aussi pour mieux appréhender lui-même ce à quoi il a participé. Ce chapitre ne propose pas de méthode infaillible pour trouver la bonne distance ; il en est une tentative.

La partie 2 de ce chapitre suivra les experts au cours de leur mission de deux semaines au Mandé. Elle s'attachera à décrire la manière dont les données sont produites, de manière à transformer les préoccupations exprimées par les parties prenantes du secteur lors des échanges, en données pures et fidèles énoncées par les experts internationaux. La partie 3 montrera, en s'intéressant à l'écriture du rapport et plus particulièrement à la manière dont les données sont insérées dans le rapport, que le travail des experts n'est pas un travail scientifique, au sens où les contraintes propres du travail scientifique ne semblent pas préoccuper ces experts. Plutôt, ce qui les préoccupe, c'est de respecter les trois contraintes suivantes : conserver les données aussi intactes que possibles dans le rapport ; construire un récit de transition, i.e. qui dise au secteur qu'il lui faut passer de l'état A relativement traditionnel où il se trouve à l'état B plus moderne ; et produire un rapport simple. C'est ici que se joue le premier travail de mise en convergence qu'on identifiera. La partie 4 montrera que si les experts respectent ces contraintes, c'est qu'elles sont un prérequis pour que le secteur puisse converger avec sa mise en récit : c'est là l'objectif de la seconde convergence. La description du séminaire de dissémination du rapport permettra de saisir comment le secteur de la construction au Mandé advient alors comme collectif en transition, concerné par sa propre transition, et prêt à s'auto-développer ou à recevoir les interventions du gouvernement et de la Banque mondiale. On conclura en évoquant les épreuves rencontrées par le travail de mise en convergence.

2. En mission : produire des données pour l'expertise internationale

2.1. Préparer et débuter une assistance technique

Les « assistances techniques » font partie d'un ensemble plus large de « services analytiques et conseil » que la Banque mondiale propose à ses clients, et qui se distinguent notamment des opérations plus classiques comme les « projets » de développement où des activités précises sont financées[1]. Or, là où les projets de développement ont été abondamment discutés dans la littérature, les assistances techniques n'ont en revanche donné lieu qu'à un faible nombre de travaux[2]. Ces assistances techniques ont différentes modalités de financement : elles peuvent être financées directement par la Banque mondiale sur son budget propre ; via des fonds fiduciaires comme dans le cas de ce chapitre[3] ; ou encore, marginalement, peuvent donner lieu à des prêts sous forme de « services analytiques remboursables ». La Banque les définit ainsi :

> *« The World Bank Group can provide professional technical advice that supports legal, policy, management, governance and other reforms needed for a country's development goals. Our wide-ranging knowledge and skills are used to help countries build accountable, efficient public sector institutions to sustain development in ways that will benefit their citizens over the long term. Bank staff offer advice and support governments in the preparation of documents, such as draft legislation, institutional development plans, country-level strategies, and implementation action plans. We can also assist governments to shape or put new policies and programs in place. »*[4]

Notre assistance technique s'inscrit notamment dans le cadre de la dernière phrase de cette citation ; il s'agit d'offrir au gouvernement du Mandé un diagnostic et des recommandations sur un secteur industriel, c'est-à-dire, en d'autres termes, de produire un document de politique publique relatif au secteur de la construction de logements au Mandé. C'est d'ailleurs là tout l'intérêt d'étudier des assistances techniques, qui permettent de rentrer dans le cœur de la

[1] http://www.worldbank.org/en/projects-operations/products-and-services#3, consulté le 25/02/2019.

[2] Pour quelques exceptions et diverses acceptions de l'« assistance technique », voir M. GODFREY *et al.*, « Technical assistance and capacity development in an aid-dependent economy: the experience of Cambodia », *World development*, vol. 30, n° 3, 2002, pp. 355-373 ; G. WILSON, « Knowledge, innovation and re-inventing technical assistance for development », *Progress in development studies*, vol. 7, n° 3, 2007, pp. 183-199 ; M. WALKER *et al.*, « Neoliberal development through technical assistance: constructing communities of entrepreneurial subjects in Oaxaca, Mexico », *Geoforum*, vol. 39, n° 1, 2008, pp. 527-542 ; C.C. GIBSON, B.D. HOFFMAN et R.S. JABLONSKI, « Did aid promote democracy in Africa? The role of technical assistance in Africa's transitions », *World development*, vol. 68, 2015, pp. 323-335.

[3] Voir chapitre 4 pour une discussion sur le rôle des fonds fiduciaires.

[4] http://www.worldbank.org/en/projects-operations/products-and-services#3, consulté le 25/02/2019.

production des politiques publiques d'une aide au développement largement guidée par une logique de l'offre, plutôt que d'analyser la mise en œuvre de projets déjà négociés[1].

Afin de préparer au mieux notre mission, la première tâche est de recruter un consultant local sur place. Si, avec Fabio, nous avions mené nos activités au Niger essentiellement seuls, cela était possible parce qu'alors nous résidions à Niamey, et disposions donc de temps pour la recherche et la prise de contacts. Mais pour le Mandé, Fabio soutient qu'un appui averti dans le pays serait précieux, qui puisse s'occuper de la prise des contacts, organiser nos rendez-vous, nous aider à contextualiser notre étude, ou encore récupérer en amont et en aval de la mission des documents intéressants. C'est ce que nous avions fait au Tchad, où ne nous résidions pas ; nous souhaitons réitérer la démarche, qui s'était avérée très utile. C'est finalement Jean, qu'Emmanuel sélectionne après des entretiens téléphoniques avec plusieurs candidats, qui est recruté. Âgé d'une quarantaine d'année, ayant déjà travaillé pour la Banque mondiale il y a une dizaine d'années, Jean est à la tête d'un cabinet d'architecte mandingue, de taille modeste mais actif. L'équipe désormais au complet, nous pouvons nous rendre en mission. Ces trois consultants de la Banque mondiale en mission, nous les appellerons aussi indifféremment des experts, puisque c'est ainsi que les termes de référence de l'assistance technique les qualifient.

L'une des principales facettes de la « méthodologie » qu'Emmanuel souhaite reproduire des assistances techniques menées par Fabio et moi-même au Niger et au Tchad repose sur une consultation extensive des parties prenantes du secteur. Deux raisons guident ce choix méthodologique. D'abord, il s'agit d'obtenir des données et des informations qui ne sont pas disponibles autrement, comme nous l'avions déjà identifié au Niger et au Tchad :

> *« For the construction sector to ably perform its economic role of major growth driver, it is important to know its economic value. Also its linkages to the overall economy need to be assessed to fully understand its potential impact. Yet, there is the lack of quantitative and qualitative data available for the construction sector in Niger and Chad. »*

C'est ainsi que :

> *« extensive dialogue and consultative sessions will be held with the key stakeholders and senior policy makers to determine the barriers impeding growth in the construction sector »*[2].

[1] P. LAVIGNE DELVILLE et J.-P. JACOB, « Comprendre la trajectoire des interventions de développement. Processus et réseaux d'acteurs dans trois projets d'eau potable (Burkina Faso, Haïti, Ghana) », Rapport de recherche AFD, IRD, IHEID, APAD, 2016, p. 13.

[2] *Concept Note* de l'assistance technique au Niger et au Tchad.

La deuxième raison, c'est que cette méthodologie sera un atout pour la dissémination des recommandations, car elle permettra d'« établir un consensus parmi les parties prenantes sur les pistes à suivre »[1]. Dès lors, suivant cette prescription, la mission de deux semaines à Niani est essentiellement dédiée à rencontrer des acteurs du secteur de la construction de logements, à différents niveaux, depuis les représentants de groupements privés sectoriels (associations de promoteurs immobiliers, Ordre des Ingénieurs, Ordre des Architectes, etc.), des syndicats (patronat du BTP), jusqu'à des entrepreneurs individuels et entreprises privées (architectes, entreprises du BTP, promoteurs immobiliers), ainsi que dans une moindre mesure quelques instances publiques. Quelques visites de chantier complètent la mission.

C'est Jean qui prépare ces rendez-vous ; les premiers jours de mission confirment qu'il nous sera d'une aide précieuse. En effet, Jean dispose de nombreux contacts, et a déjà bien préparé notre arrivée à Niani en envoyant des demandes officielles d'entretiens par courrier aux institutions et entreprises du domaine, ce qui permet aux rendez-vous de s'enchaîner rapidement dès le début de notre séjour. Nous assistons en général tous les trois aux rendez-vous. Si nous pensions au départ profiter de notre nombre pour mener de fronts plusieurs entretiens, le coût du transport et la ville de Niani ont rapidement eu raison de nos velléités : Emmanuel a estimé qu'une location de voiture avec chauffeur reviendrait trop cher sur le budget dont il dispose, tandis que le transport en taxi s'avère très compliqué dans une ville que nous ne connaissons pas, pour aller dans des endroits peu connus des « taximen » eux-mêmes. Par conséquent, c'est à l'aide de la voiture de Jean, qui souvent connaît bien nos lieux de rendez-vous, que nous nous déplaçons : et ainsi nos journées alternent entre réunions d'une à deux heures et trajets interminables dans une ville considérablement embouteillée.

Les rendez-vous obéissent à un certain rituel. En descendant de la voiture de Jean, nous enfilons nos vestes de costume et réajustons nos nœuds de cravate, que nous avions enlevées et dénoués pour échapper à la chaleur dont Niani est baignée, et qui imprègne la voiture de Jean dont la climatisation ne fonctionne plus. Quelques instants plus tard, nous sommes installés dans des fauteuils et canapés en cuir, dans des bureaux cossus, et un(e) secrétaire nous apporte généralement du café et quelques gâteaux. Ces bureaux sont bien climatisés, voire trop à notre goût : l'un de mes souvenirs de la mission, souvenir paradoxal et qui contraste avec nos trajets en voiture, c'est d'avoir eu souvent froid pendant les rendez-vous. À peine installés, nous sortons nos affaires, et notamment nos cartes de visite, que nous disposons sur la table devant chacun de nos interlocuteurs. Ceux-ci font de même.

[1] *Concept Note* de l'assistance technique au Niger et au Tchad.

2.2. Échanger avec le secteur du logement au Mandé : premiers éléments

Un tour de présentation s'ensuit, où chacun décline son identité personnelle et professionnelle. Après ce tour de table, Fabio prend la parole, et explique les raisons de notre mission telles qu'elles sont indiquées dans les termes de référence de l'étude. Petit à petit, notre discours s'affine, pour parer à l'avance à d'éventuelles questions déstabilisantes. En effet, dès le premier jour de la mission, alors que nous rencontrons un syndicat de promoteurs immobiliers, nos interlocuteurs nous demandent si notre étude est issue d'une demande du gouvernement ou non. Nous l'ignorons complètement, et répondons alors vaguement que la Banque s'est « engagée » à accompagner le gouvernement, sans préciser s'il s'agit d'un engagement interne ou officiel, afin de ne pas prendre de risque. Lorsque les représentants des promoteurs immobiliers nous demandent ensuite comment la Banque pourrait accompagner le gouvernement et les entreprises, nous expliquons que cette étude se situe très en amont, et que la Banque souhaite accompagner le programme urbain autour du Grand Niani, en train d'être conceptualisé à l'époque. Nous ajoutons que la Banque, en tant qu'institution de financement, pourrait financer des projets, en prenant soin de préciser qu'aucune promesse ne peut être faite à ce stade ; j'en cherche alors des exemples, mais ne voit pas d'exemple évident d'un tel financement, car il me semble hasardeux d'avancer l'idée que la Banque pourrait financer un programme de construction de logements.

Comme Fabio me le confie plus tard dans la journée, lorsque nous revenons sur cet épisode, c'est le genre de moments où il s'agit d'être « créatif ». C'est une constante du statut de consultant de la Banque ; nous ne sommes dépositaires d'aucune autorité, et nous ignorons souvent les possibilités et les enjeux qui se jouent derrière les études que nous menons. Nous possédons un statut hybride et ambigu : employés directs de la Banque mondiale, notre emploi sur telle ou telle opérations est toutefois éphémère, et nous n'avons aucune prise sur les décisions futures. Mais les parties prenantes nous considèrent bien comme parlant au nom de la Banque mondiale, et la Banque elle-même nous délègue de fait cette parole en nous présentant comme les « experts » qu'elle a recrutés pour mener à bien l'étude.

En tout cas, ce premier épisode, duquel nous nous sommes sortis avec plus ou moins de bonheur, nous convainc de demander à Emmanuel le soir-même ce qu'il en est réellement du statut de l'étude. Fabio l'interroge par courriel : « Quel est le contexte du lancement de cette série d'études (foncier, urbanisme, construction) ? Y a-t-il une demande formelle du gouvernement pour une assistance technique sur ces sujets ? On nous pose beaucoup la question »[1]. Emmanuel répond à Fabio au téléphone, et lui explique qu'il n'y a de fait pas de

[1] Courriel du 28/11/2015.

demande officielle du gouvernement ; une proposition de la Banque a été faite, mais sans que le gouvernement ne décide d'appuyer directement cet ensemble d'étude. Cependant, la Banque a choisi de continuer ces études en propre, pour porter un message « évident » ; c'est un problème important et qui le sera de plus en plus. Nous adaptons alors notre discours inaugural des échanges avec les parties prenantes à partir de ces éléments.

A posteriori, l'idée d'une absence de demande du gouvernement me paraît suspecte, car les procédures de la Banque pour démarrer une opération, même une assistance technique, sont normalement relativement cadrées. Je ne suis donc pas bien sûr d'avoir compris ce que Fabio m'a relaté de sa conversation avec Emmanuel. En essayant de le confirmer ou de l'infirmer, je retrouve simplement un courriel où celui-ci nous indique simplement d'éviter de rencontrer le gouvernement officiellement, car il craint que nous n'ayons pas « suffisamment de background sur le portefeuille de projets pour répondre aux questions avec les officiels »[1]. Mais en bref, ce qu'il faut noter ici, c'est bien le flou dans lequel nous nous trouvons sur notre statut et le statut du notre étude. Le chapitre, dans la suite, viendra éclairer de diverses lumières ce flou, à mesure que les consultants eux-mêmes en découvriront certains aspects.

Revenons à nos rencontres à Niani. Après l'introduction de Fabio, la discussion s'engage. Nous interrogeons nos interlocuteurs sur les caractéristiques de la structure qu'ils représentent (nombre de membres, cœur de métier, etc.). Lorsque nous avons affaire à des entreprises individuelles, nous insistons pour connaître leur fonctionnement et obtenir quelques chiffres clefs (organisation, positionnement dans la chaîne de valeur, stratégie, chiffre d'affaires). Nous les interrogeons ensuite sur les contraintes qu'ils identifient pour le secteur ou à leur niveau particulier, sur ce qui les préoccupe, et sur les pistes qu'ils proposeraient pour les résoudre. Même si nos interlocuteurs, la plupart du temps des hommes d'affaires et entrepreneurs, sont des personnes très occupées, ils nous consacrent un temps conséquent, les réunions durant souvent plus d'une heure et demi, parfois plus de deux heures. Ils sont généralement très loquaces, et nous répondent avec bienveillance, patience, mais aussi passion. Certains nous accompagnent aussi sur leurs sites de construction, nous permettant de visiter des chantiers ; ces moments créent des liens informels, lors des trajets en voiture, lors de copieux déjeuners au bord de la lagune de Niani, ou autour d'une bière dans des bars le soir.

De fait, si on nous consacre autant de temps, c'est que le nom de la Banque mondiale a un effet non négligeable. Comme le résume le directeur général d'une entreprise de construction mandingue, « la Banque mondiale, tu reçois ». Un certain nombre d'entre eux, familiers de ce qu'est la Banque mondiale, insiste sur l'importance de la question du logement, et nous

[1] Courriel du 28/11/2016.

demande d'appuyer leurs demandes auprès du gouvernement, pour lequel ce secteur n'est pas une priorité : en ce sens, on nous adoube en tant que porte-parole du secteur auprès du gouvernement. D'autres, moins familiers avec ce qu'il est concrètement possible d'obtenir de l'institution, nous demandent : « j'ai besoin de financements, vous pouvez m'accompagner, faire quelque chose ? » Dans ce cas, nous leur expliquons que dans le cadre de notre assistance technique, et plus généralement des financements de projets des deux principales entités de la Banque mondiale, l'IBRD et l'IDA, aucun financement direct du secteur privé n'est possible. Nous les renvoyons alors vers l'entité « secteur privé » de la Banque mondiale, l'IFC, qui œuvre comme une banque d'investissement à destination du secteur privé des pays en développement[1]. Mais nous n'ignorons pas que l'IFC ne finance que des entreprises déjà bien structurées, et craignons que nos interlocuteurs n'y trouvent guère leur bonheur ; toutefois, c'est la seule chose que nous pouvons leur proposer[2]. Quand nos interlocuteurs insistent, nous essayons de botter en touche. Ainsi, lors d'une rencontre avec des membres d'un syndicat de PME/PMI du BTP, ceux-ci, après une réunion de trois heures, nous convient au restaurant, puis insistent pour nous inviter : « nous payons, vous nous devrez ça en investissant dans des projets pour nous » ; nous nous contentons alors de répondre par un sourire.

2.3. Fabriquer des données pures et fidèles

Notre prise de note lors des réunions est l'occasion d'effectuer une première mise en forme de nos discussions. Sur nos carnets de mission, la plupart des éléments de la sous-partie précédente disparaissent : ils ne sont pas considérés comme essentiels pour la construction de notre rapport. Nous n'avons pas besoin de nous mettre d'accord là-dessus, car cela nous semble évident : les demandes répétées pour que nous devenions des porte-parole du secteur auprès du gouvernement, comme les demandes directes d'aide, ne font pas partie d'une analyse technique du secteur telle qu'on nous la demande. Pour ma part, comme expliqué plus haut, c'est le soir que je note ces observations annexes, dans le cahier séparé du chercheur. Dans la suite, par « carnet de mission », j'entendrai mes notes en tant que consultant de la Banque mondiale, et non pas en tant que chercheur ; nous allons les prendre comme matériau d'enquête empirique. D'ailleurs, avant de nous intéresser à ce qui disparaît, qu'est-ce qui figure sur ce carnet de mission ?

Les réunions vont bon train, et ne suivent pas vraiment d'ordre établi. En fonction des premières réponses données par nos interlocuteurs, nous cherchons à approfondir un point

[1] Voir chapitre 1 pour une description de ces trois entités.

[2] Une posture souvent difficile rencontrée régulièrement sur les autres terrains, quand des interlocuteurs demandent de l'aide à « la Banque mondiale ».

précis, ou à évacuer un sujet déjà bien traité. La différence entre diagnostic et recommandations n'a alors pas lieu d'être ; pour les acteurs du secteur privé du logement mandingue, les deux vont ensemble. Au cours des discussions, une certaine logique préside à l'orientation des échanges, la logique de nos interlocuteurs, celle qui constitue le fil de leurs raisonnements, parfois entrecoupés de nos questions. Leur logique est construite en fonction de leurs préoccupations, chaque préoccupation étant souvent l'occasion d'enchaîner sur une autre préoccupation, qui lui est reliée selon différentes modalités (généralisation, précision, corrélation, complémentarité, etc.). Mais sur nos carnets de consultants, les échanges multiples, aux raisonnements complexes, sont transformés en liste de thématiques décorrélées ; en lieu et place des liens logiques de la discussion, les experts tracent des traits entre ce qu'ils considèrent comme des thématiques différentes, qui dès lors s'enchaînent les unes après les autres sans relations. Cela est matérialisé sur mon carnet de mission : entre ce que je considère comme deux thématiques différentes, je trace un grand trait qui coupe la feuille (voir figure 1 ci-dessous). Le fil logique de la discussion, le fil des préoccupations et de leurs articulations, est alors perdu : seules restent des thématiques qui s'enchaînent les unes après les autres, sans relations. Surtout, ce sont des éléments « factuels » de chaque thématique qui se retrouvent sur mon carnet.

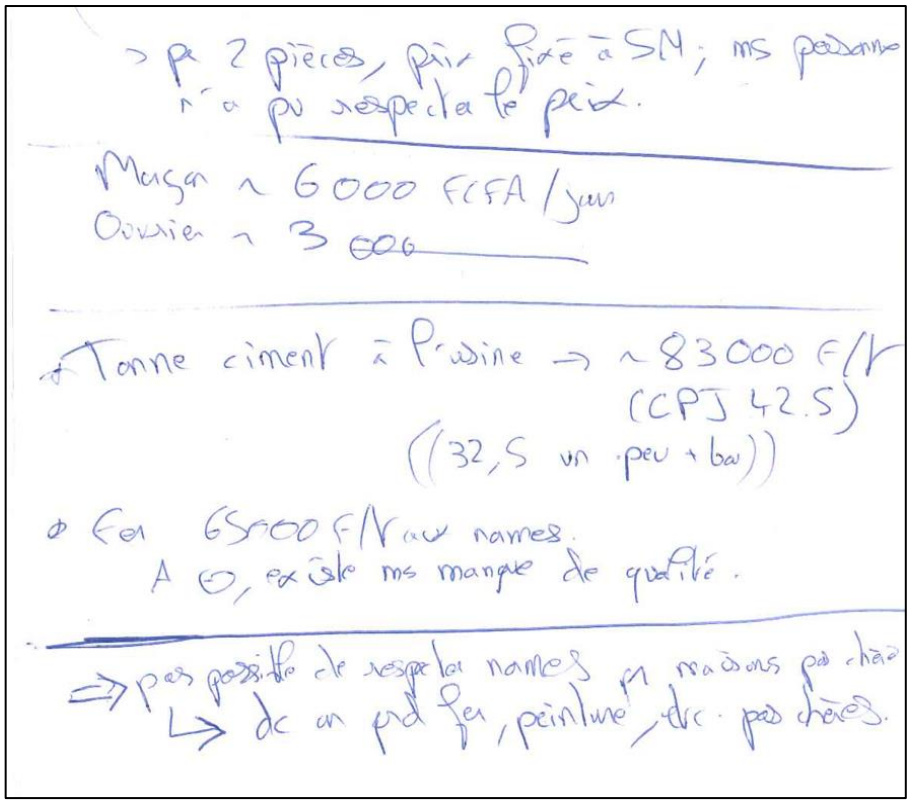


Figure 1. Extrait du carnet de mission de l'assistance technique

Par exemple, lors d'un échange avec un syndicat d'artisans mandingues, je note le prix fixé pour la vente des logements dans le cadre d'un programme de logements sociaux, et un commentaire de nos interlocuteurs sur le non-respect en pratique de ce prix. Ensuite, je note, séparé par un trait tracé au stylo, les indications des responsables de ce syndicat d'artisans sur le coût de la main-d'œuvre, soit environ 6000 FCFA/jour pour un maçon et 3000 pour un ouvrier (9 et 4,5 euros respectivement). Juste après, séparé par un autre trait, j'inscris le prix de la tonne de ciment et du fer à l'usine qu'on nous indique. Ensuite, séparé par un dernier trait, je passe à un point sur le non-respect des normes. C'est ce qu'on voit sur la figure 1 ci-dessus. Le carnet de mission se présente donc sous la forme d'une liste de thématiques peu corrélées les unes aux autres : le lien que nos interlocuteurs ont pu faire entre ces thématiques n'est pas ce qui nous intéresse. D'ailleurs, en relisant ce carnet, je suis bien incapable de retrouver la logique, en tout cas le lien entre les thématiques, qui a guidé ces discussions. Des pages et des pages de notes sont remplies d'informations de ce type.

Autrement dit, ce qui nous intéresse ici, c'est de fabriquer les données qui manquent pour notre analyse du secteur, et qui ne sont pas disponibles ailleurs. Ce qui nous intéresse, ce n'est donc pas tant le raisonnement de nos interlocuteurs, leurs manières propres d'envisager le secteur à partir du fil de leurs préoccupations, que les « données » qui peuvent apparaître au fil de la discussion, et que nous extrayons, que nous produisons, en les notant dans nos carnets de mission. La latitude dans les thématiques de ces « données » est large : si dans l'exemple précédent, il s'agit de noter des éléments qui caractérisent le coût de la main-d'œuvre ou des matériaux, il peut aussi s'agir de noter des éléments plus structurels sur des sous-ensembles du secteur. Je note par exemple lors d'une discussion avec un entrepreneur de la construction : {capables de construire en hauteur : - de 10}[1] puis un peu plus loin {à 10M, environ 5 entreprises}, signifiant que moins de dix entreprises de construction locales savent construire des immeubles de plus de quelques étages, quand seules cinq entreprises de construction dépassent 10 milliards de FCFA (15 millions d'euros) de chiffre d'affaires.

Il peut aussi s'agir de noter les contraintes qu'une entreprise particulière peut rencontrer dans sa relation avec les pouvoirs publics. Lors d'une réunion avec l'un des principaux promoteurs immobiliers de Niani, dans mon carnet, je note : {politique ralentit les projets. État facilite pas la tâche. 160 logements construits ; mais pas encore de VRD primaire}. Cela signifie que pour notre interlocuteur, l'État ne joue pas son rôle, car il ne construit pas les réseaux primaires (routes, eau, électricité) dont il a pourtant la charge : et les logements du promoteur, bien que construits, ne sont donc reliés à aucune véritable route et ne disposent encore ni d'eau ni

[1] La notation {} renverra à des extraits du carnet de mission.

d'électricité. On comprend que cela le préoccupe. Ensuite, dans mon carnet, je note {crédit promoteur ~ 14% -> donc ne prend pas de crédit, investit sur fonds propres (3-4 Md actuellement)}. Cela signifie que notre interlocuteur, en raison de taux de crédit prohibitifs, ne peut investir que sur fonds propres, ce qui limite sa croissance.

En bilan, des « données » sont produites au cours des échanges, à la fois très proches des propos des interlocuteurs, parce que les transformations ne sont pas très importantes sur chaque donnée, et en même temps éloignées, parce que les raisonnements plus généraux où se trouvaient ces données sont effacées. Ce travail est relativement différent de la « brutification » décrite par Denis et Goëta[1]. Les appels pour mettre certaines données publiques à disposition des entreprises, des start-ups ou des particuliers, sont aujourd'hui légion. Ces appels laissent souvent entendre que pour les administrations publiques possédant ces données, donner accès à ces données revient à les publier en ligne. Mais les deux auteurs montrent que ces administrations (et plus généralement ceux qui possèdent des « données ») doivent se livrer à un travail de mise en forme de ces données (bon format, fichiers avec telles et telles colonnes) afin de les rendre disponibles et manipulables. Ils montrent en outre que le cahier des charges pour produire de bonnes données « brutes » est relativement lourd, et implique donc un travail souvent invisible et par là non valorisé. C'est ce qu'ils appellent la « brutification ».

Dans le cas de l'assistance technique au Mandé, les données n'existaient pas dans des bases de données, et ne peuvent donc pas être retravaillées : on n'a donc pas affaire au même processus de brutification. Plutôt, les informations de nos interlocuteurs sont « purifiées », au sens où on les a coupées de leur contexte originel, c'est-à-dire des raisonnements des interlocuteurs où elles se trouvaient. Des données « pures » sont ainsi fabriquées, qui sont des données sans histoire, non reliées à certains fils de préoccupations. Les experts ne les en veulent pas moins « fidèles » aux propos de leurs interlocuteurs. Certes, l'on pourrait arguer que la purification du discours des interlocuteurs trahit en partie leur message. Mais il faut bien noter, et c'est en ce sens que nous parlons de fidélité, que les experts ne produisent ces données qu'en puisant dans le stock d'informations qui leur est fourni, et surtout qu'ils sont attentifs à bien saisir la parole de leurs interlocuteurs, quitte à les faire répéter au cours des réunions certaines affirmations pour s'assurer d'en avoir bien saisi le sens. En d'autres termes, ils s'efforcent sincèrement de les comprendre pour produire ces données fidèles, qu'ils y parviennent ou non ; on verra plus loin en quoi cet effort a de l'importance.

[1] J. DENIS et S. GOËTA, « Rawification and the careful generation of open government data », *Social studies of science*, vol. 47, n° 5, 2017, pp. 604-629.

La quantification est au cœur de ce travail de production de données : les consultants sont en quête de « chiffres ». Ces chiffres, qu'il s'agisse d'évaluer des coûts de main-d'œuvre ou de matériaux (comme l'illustre la figure 1), mais aussi le prix d'un logement, un nombre d'entreprises, ou un nombre d'employés dans une entreprise, sont systématiquement notés, retenus, priorisés lors de la prise de note. Ceux-ci sont, comme je le constate aussi sur les notes de Fabio, régulièrement encadrés ou soulignés plusieurs fois. Alors que les données qualitatives, explicitant par exemple les contraintes rencontrées, risquent de porter malgré tout la marque de celui qui les a énoncées, les chiffres donnent l'espoir d'une visée objective du réel. Ils représentent l'idéal de la donnée qu'on peut extraire sans trop de travail, qui apparaît comme déjà presque pure, et qui est d'autant plus précieuse qu'elle est rare : dans un environnement où la « confiance » dans les données reste faible, les chiffres et l'objectivité qu'ils promettent sont des éléments essentiels, comme l'explique ailleurs Porter[1].

2.4. Du savoir local à l'expertise internationale, des matters of concern *aux* matters of facts

Le processus de purification des informations en données se prolonge en une seconde étape, ce que l'on peut observer en regardant le rapport final. Ainsi dans le paragraphe donné en introduction **« 44. Les normes et standards ne sont pas toujours respectés scrupuleusement dans la construction de logements, ceci pour des raisons économiques avant tout.** Les normes en application dans le bâtiment au Mandé sont des normes françaises ou des normes mandingues MANDINORM… », toutes les données présentées proviennent de nos entretiens avec les parties prenantes du secteur. Cela est valable pour une grande partie du rapport. Or, ces parties prenantes, qui ont pourtant fourni l'ensemble des informations, disparaissent, et leur parole est considérablement transformée. Dans mon carnet de mission, je retrouve ainsi quelques données du type : {Normes : les gens ne veulent pas les appliquer} (pour un entrepreneur de la construction) ; {les normes ne sont pas appliquées} (pour l'Ordre des Ingénieurs-Conseils du Mandé) ; {aucun permis de construire (ou alors n'importe quoi), les normes ne sont pas respectées} (pour l'Ordre des Architectes). Sur la figure 1, on peut également lire {pas possible de respecter normes pour maisons pas chères} (syndicat d'artisans). Mais dans le rapport, comme on le voit, ces affirmations ne sont pas reliées à leur source, en l'occurrence nos interlocuteurs. Si l'on regarde la seconde phrase du paragraphe cité ici, je retrouve dans mon carnet la donnée suivante, obtenue grâce à l'Ordre des Ingénieurs-Conseils du Mandé : {Ici, plutôt normes françaises + un peu MANDINORM}. Nos

[1] T.M. PORTER, *Trust in numbers: the pursuit of objectivity in science and public life*, Princeton, Princeton University Press, 1995.

interlocuteurs ne sont pas cités dans le rapport comme source de savoirs. Leur savoir a été transformé en données qui ne sont plus reliées à leur source.

Les noms des acteurs du secteur rencontrés lors de la mission figurent seulement en Annexe 1, qui a pour titre « Liste des parties prenantes rencontrées ». Seul un paragraphe du rapport indique que de nombreux éléments du rapport proviennent de nos échanges avec les acteurs du secteur ; mais ce paragraphe rappelle que ces sources le sont à défaut de meilleures sources (notamment de statistiques élaborées). Dans le rapport, il est en tout cas impossible de relier telle ou telle donnée à tel ou tel échange particulier. Ainsi, avec le processus de production de données, les informations fournies par les interlocuteurs sont deux fois coupées de leurs conditions d'énonciation : une première fois quand elles sont découpées en thématiques sans liens entre elles (sous-partie précédente), une deuxième fois quand ces données sont mobilisées dans le rapport sans référence à leur origine (cette sous-partie). Ces informations sont deux fois purifiées en données.

Dès lors, puisque nos noms sont cités comme auteurs du rapport, c'est l'expertise internationale qui, elle, va pouvoir mobiliser ces données, coupés de leurs conditions de production. On passe ainsi des savoirs locaux[1] à l'expertise internationale. Plus précisément, on passe de préoccupations exprimées par des parties prenantes du secteur de la construction à des données maîtrisées et possédées par des consultants internationaux. Le travail de production des données, pour reprendre et compléter une expression déjà discutée dans le chapitre précédent, est donc un travail de transformation des *matters of concern* (ce qui concerne, ce qui préoccupe) des parties prenantes en *matters of facts* (les données pures et fidèles, sans sources, objectives) possédés par les experts[2].

La dépolitisation identifiée par une partie de la littérature représente l'une des modalités de ce travail de passage des *matters of concern* aux *matters of fact.* Par exemple, des conflits entre acteurs disparaissent. Ainsi, un certain nombre de petits artisans (maçons, électriciens, plombiers) employés à la journée, nommés « tâcherons » dans le rapport[3], nous racontent leurs difficultés à obtenir des marchés par eux-mêmes, et à sortir de leur rôle de sous-traitant pour de plus grosses entreprises, rôle qui entraîne un certain nombre de contraintes, comme la dépendance et une faible autonomie. Surtout, ils estiment que les règles du jeu ne leur permettent pas de s'en sortir. Malgré leur regroupement pour essayer de remédier en partie à ces contraintes, ces dernières persistent. Le rapport explique, en transformant ces *revendications* d'inégalités en *données* :

[1] Nous reviendrons sur l'expression dans le chapitre 5.
[2] B. LATOUR, « Why Has Critique Run out of Steam? », *art. cit.*
[3] Terme utilisé localement.

> « **16. En dehors de ces entreprises de construction, de nombreux artisans du bâtiment (maçons, électriciens, carreleurs, peintres, etc.) travaillent comme indépendants sur certains petits projets, ou comme sous-traitants pour des entreprises plus importantes.** Certains, afin d'accéder à des marchés plus importants, se regroupent dans des associations ou mutuelles. Beaucoup (mais pas tous) travaillent dans le secteur informel ou passent du secteur formel à l'informel au gré des possibilités. »

Autre exemple : regrettant la création récente d'une seconde chambre (syndicat) de promotion immobilière au Mandé à l'occasion du programme de logement social lancé il y a quelques années par le gouvernement mandingue, un membre de la première chambre nous confie lors de notre rencontre : « ils se sont créés pour prendre des marchés, mais ne savent pas travailler. Depuis le début, on le dit : le ministre aurait dû s'appuyer sur nous, c'est nous qui savons comment ça marche ici et qui savons travailler. Mais il a préféré faire de la politique ». L'accusation est transformée en termes les plus factuels possibles, sous la forme suivante :

> « **11. Il existe deux groupements qui représentent les promoteurs.** Le plus récent est le Syndicat des Promoteurs Immobiliers du Mandé (SPIM), qui a vu le jour en 2015, autour du programme gouvernemental de logements sociaux, et compte 23 promoteurs et 27 sociétés de constructions et aménageurs comme membres. Le second est la Chambre des Promoteurs et Constructeurs du Mandé (CPCM), qui regroupe une quinzaine de promoteurs et existe depuis 1976. »

Ces affirmations sont donc largement « polies, 'techniques', débarrassées, en somme, de tout élément conflictuel »[1], comme le signalent les auteurs de la dépolitisation. Plus largement, les acteurs locaux sont privés (dans le rapport uniquement !) de leur capacité à dire les choses eux-mêmes, à parler, à revendiquer, à critiquer, à réclamer que certaines règles soient appliquées, à mettre en exergue de potentiels conflits, à clamer l'injustice de certaines situations : ils sont bien privés de leur voix « politique ». Mais avec le processus de production de données, on peut aussi préciser que le terme de dépolitisation, comme élimination d'une politique donnée à l'avance, ne résume pas tout ce qui se joue ici : ce sont plus généralement les préoccupations de ces parties prenantes (les inégalités, mais aussi le prix du ciment et du fer) qui sont, non pas éliminées, mais transformées en données de l'expertise internationale. C'est déjà un résultat important, mais qui n'est de surcroît pas la fin de l'histoire : car une fois ces données pures et fidèles produites, un rapport d'expertise doit être produit qui les relie entre elles.

[1] B. MÜLLER, « Comment rendre le monde gouvernable sans le gouverner », *art. cit.*, p. 15.

3. Écrire un rapport d'expertise : une première convergence

3.1. Un rapport scientifique ?

Que font les consultants une fois que leurs carnets de note, après quelques jours de mission, commencent à être bien remplis de toutes ces données obtenues ? Se livrent-ils alors à un travail « scientifique » à partir d'un secteur maintenant décomposé en une multitude de données éparses ? Que signifierait alors « scientifique » ? Dans la présentation de la partie analytique de ce chapitre, nous avons affirmé que ce n'était pas le cas : il importe ici de le confirmer avec plus de détails, car le point n'a rien d'évident. Tournons-nous en effet un instant vers le rapport définitif, toujours avec le paragraphe : **« 44. Les normes et standards ne sont pas toujours respectés scrupuleusement dans la construction de logements, ceci pour des raisons économiques avant tout.** Les normes en application dans le bâtiment au Mandé sont des normes françaises ou des normes mandingues MANDINORM… ». On s'aperçoit qu'il n'y a pas que nos interlocuteurs locaux, et leurs savoirs, qui disparaissent. Les consultants ont également disparu. Mais d'une manière très différente. Ce style, les travaux sur les organisations internationales l'ont bien relevé, en soulignant un langage qui fonctionne « à travers des constructions verbales et nominales impersonnelles, l'absence d'auteurs identifiables, une apparente neutralité »[1].

On peut être plus précis : le rapport utilise un format classique des textes scientifiques, mobilisant « le répertoire empirique »[2], qui est « un registre linguistique qui donne l'impression de simplement laisser la preuve parler d'elle-même »[3]. De fait, la place des auteurs dans le rapport est éloquente. Ils sont à la fois très absents et très présents. Absents, parce que, dans ce rapport, la citation du paragraphe sur les normes le montre, c'est la « nature », celle du secteur, qui parle elle-même : ce sont par exemple « les normes et les standards » qui « ne sont pas toujours respectés ». Présents, parce que leur signature est apposée au début du rapport, avant qu'ils ne disparaissent. Cela se rapproche de l'article scientifique classique :

> « L'article scientifique est donc bien moins un 'discours' où le sujet marque sa présence, qu'un 'récit' dans lequel le sujet de l'énonciation est volontairement resté dans l'ombre et a méthodiquement organisé son effacement. La seule trace visible que

[1] J.-L. SIROUX, « La dépolitisation du discours au sein des rapports annuels de l'Organisation mondiale du commerce », *art. cit.*, p. 20.

[2] G.N. GILBERT et M. MULKAY, « Experiments are the key: participants' histories and historians' histories of science », *Isis*, vol. 75, n° 1, 1984, pp. 105-125.

[3] S. HILGARTNER, *Science on stage: expert advice as public drama*, Stanford, Stanford University Press, 2000, p. 51.

> laissent les chercheurs permet de les identifier sans nuire au dispositif textuel garantissant leur disparition : leur nom propre. C'est par la signature que se joue simultanément la mise en espace graphique et l'effet de responsabilité des auteurs. »[1]

L'analogie peut se poursuivre. Dans le rapport, on a, d'un côté, un sujet connaissant, l'expert de la Banque mondiale, et même, plus généralement, la Banque mondiale ; et de l'autre, un objet connu, en l'occurrence le secteur de la construction de logements au Mandé. La représentation apparaît comme pure correspondance entre le monde et la réalité, entre un objet connu et un sujet connaissant. Les experts voient le secteur, de nulle part, et sont donc capables de faire parler directement le réel. Quand la Banque mondiale parle, c'est la réalité du secteur du logement qui surgit, c'est la réalité qui parle directement. Le rapport se propose d'être lu comme « objectif », au sens où il propose une « vue de nulle part », selon l'expression de Nagel[2].

En d'autres termes, le rapport semble provenir d'une recherche scientifique. Il n'y a pas à douter que cela lui permet d'acquérir une certaine force rhétorique, celle que confèrent la Science et l'Objectivité. Et c'est bien une telle prétention que les auteurs critiques de la rigueur des savoirs et de l'expertise des agences d'aide combattent. Ils estiment que la Science des experts est pauvre car elle vide trop les enjeux de leur complexité ; ou alors s'échinent à démontrer qu'entre l'Objectivité de la Science et ce que fait le rapport, la différence est de taille. Dans tous les cas, le rapport ne prend, selon eux, que l'*apparence* de la Science ; et ils ne lésinent alors pas pour montrer l'arbitraire, la contingence, d'un certain nombre de choix qui peuvent être faits, et qui sont la preuve d'un manque de scientificité véritable, voire d'une idéologie politique sous-jacente. À notre avis, ces auteurs se sont toutefois laisser prendre par la construction rhétorique du rapport, qui ne signifie pas pour autant que les experts pensent faire de la science, ou veulent faire croire qu'ils font de la science.

Dans ce chapitre, nous allons proposer un décalage en deux étapes par rapport à cette posture. D'abord, on va revenir à la manière dont certains travaux en STS ont décrit les sciences (cette sous-partie). À partir de là (sous-partie suivante), on va pouvoir montrer les différences entre le travail de construction du rapport par les experts et un travail scientifique, malgré l'impression laissée par la rhétorique du rapport. Mais cela n'aurait rien d'étonnant aux auteurs qui ont étudié l'expertise comme une aide à la décision, et qui nous ont déjà appris que les savoirs produits par exemple dans le cas des « sciences régulatoires » sont d'une nature

[1] D. PONTILLE, « Matérialité des écrits scientifiques et travail de frontières : le cas du format IMRAD », dans P. HERT et M. PAUL-CAVALLIER (éds.), *Sciences et frontières : délimitations du savoir, objets et passages*, Fernelmont, EME, 2007, pp. 229-253.

[2] T. NAGEL, *The view from nowhere*, Oxford et New York, Oxford University Press, 1986.

différente des savoirs scientifiques plus classiques[1]. L'intérêt de notre démarche, c'est que ces descriptions des sciences par les STS vont informer notre propre description du travail de mobilisation des données par ces experts.

En l'occurrence, nous allons prendre comme point de comparaison le travail scientifique tel que Latour l'a décrit dans un article sur le topofil de Boa Vista[2]. Plutôt que de partir d'une vision idéalisée et normative de la Science telle que la décrive les épistémologues, par exemple comme régime de falsifiabilité chez Popper ou comme lutte contre les obstacles épistémologiques chez Bachelard[3], Latour s'attache à décrire le travail scientifique « en train de se faire ». Concrètement, chez Latour, cela signifie décrire ethnographiquement ce travail, en étant attentif aux pratiques matérielles, aux instruments des scientifiques, ainsi qu'aux inscriptions produites, depuis la machine à enregistrer des signaux jusqu'au format des articles scientifiques[4]. Ce qui intéresse Latour, c'est de remplir le vide laissé par les épistémologues entre le monde et sa représentation. Chez ces derniers, on a d'un côté, le monde, et de l'autre, des faits scientifiques (les lois de Newton par exemple) qui sont censés représenter ce monde ; et ce qui les intéresse, c'est de s'assurer que la représentation du monde sera aussi ressemblante que possible au monde réel. Cependant, les explications qu'ils proposent des succès de la science laissent un vide immense, puisque d'un côté, on a un monde censé être matériel, palpable, existant, réel et de l'autre, des faits formels et abstraits ; mais entre les deux, il semble n'y avoir rien. Tout au plus dispose-t-on de quelques concepts philosophiques abstraits (falsifiabilité, obstacle épistémologique), mais qui n'aident pas vraiment les scientifiques à s'orienter au quotidien. L'esprit du scientifique, autrement dit, fait face au monde ; mais rien ne nous renseigne sur la manière dont cet écart est comblé en pratique par les scientifiques.

Dans l'article sur le topofil de Boa Vista, des scientifiques que Latour observe essayent de comprendre, dans un lieu situé près de Boa Vista au Brésil, si c'est la forêt qui avance sur la savane, ou l'inverse. Plutôt qu'un face à face du scientifique muni de ses faits et du monde, c'est une multitude d'enchaînements que Latour observe. Les scientifiques commencent par baliser la forêt à l'aide de marqueurs, puis multiplient les enchaînements : ils commencent par recueillir des bouts de terre dans la forêt, qu'ils mettent dans des cubes destinés à recevoir ces

[1] S. JASANOFF, *The fifth branch*, *op. cit.*

[2] B. LATOUR, « Le topofil de Boa Vista ou la référence scientifique - montage photo-philosophique », *Raisons pratiques*, n° 4, 1993, pp. 187-216.

[3] On trouvera dans D. PESTRE, *Introduction aux science studies*, Paris, La Découverte, 2006 ; et D. VINCK, *Sciences et société : sociologie du travail scientifique*, Paris, Armand Colin, 2007 une élaboration de la posture des STS face à l'épistémologie.

[4] Un travail entamé dès B. LATOUR et S. WOOLGAR, *La vie de laboratoire : la production des faits scientifiques*, Paris, La Découverte, 1988.

échantillons de terre ; une sorte de valise permet de rassembler tous ces échantillons, et, en les mettant les uns à côté des autres, de les comparer ; des standards permettent de catégoriser les échantillons en fonction de leur couleur ; puis des schémas et des chiffres, ensuite des mots, enfin des faits scientifiques, apparaissent bientôt. Chacun de ces enchaînements représente une rupture, implique une discontinuité : par exemple, entre le sol continu de la forêt et des bouts prélevés du sol de la forêt classés dans des petits cubes puis ramenés au laboratoire, ou entre un bout de sol dans un cube et le numéro standard de couleur qui lui est associé pour le catégoriser, la discontinuité en termes de matière comme de forme est totale.

Pourtant, quelque chose, dans chacune de ces transformations, reste constant, qui offre la possibilité de toujours revenir une étape en arrière, de pouvoir parcourir la chaîne formée de l'ensemble de ces éléments dans les deux sens (de retourner vers la forêt s'il le faut). Il y a en effet réversibilité : ainsi, les petits bouts de terre collectés et précieusement conservés sont toujours associés, par des instruments (GPS) et des pratiques (numérotation de chaque fragment), à des lieux précis de la forêt vers lesquels on peut retourner. C'est ce que Latour appelle la référence : et c'est là, selon lui, une caractéristique clef du travail scientifique. Le monde et sa représentation ne s'opposent plus, mais forment les deux extrémités d'une chaîne de référence qui assure la continuité de l'ensemble.

Il pourrait être attrayant de décrire le travail des experts en ces termes. D'ailleurs, dans cet article, Latour montre effectivement que les données feraient mieux de s'appeler des « obtenues » ; il suffirait alors de montrer comment ces « obtenues » sont mobilisées dans des chaînes de référence, qui, par enchaînements et transformations successives, donnent lieu à de nouvelles inscriptions, à des schémas, puis bientôt au rapport d'expertise. On pourrait faire l'hypothèse qu'en rencontrant un grand nombre d'acteurs du secteur du logement, qu'en comparant visuellement les différentes données obtenues, les consultants acquièrent l'équivalent d'une vision panoptique du secteur. C'est en effet souvent par une vision synoptique de documents, ramenés depuis des lieux différents en un unique « centre de calcul », que les scientifiques acquièrent leur capacité à « découvrir » de nouvelles choses, si l'on suit Latour[1] : ce point lui permet d'éviter d'avoir à recourir à l'hypothèse d'un changement cognitif pour expliquer la capacité des scientifiques à découvrir[2]. Les scientifiques de Boa Vista sont ainsi capables de trancher sur l'avancée ou non de la forêt après qu'ils deviennent capable de *voir*, grâce à leurs instruments, la forêt tout entière (réduite en quelques schémas). Toutefois, cela supposerait quelque chose qui ne semble guère visible dans notre cas. En l'occurrence, cela supposerait que les consultants agissent *à partir de* leurs données, en les transformant au

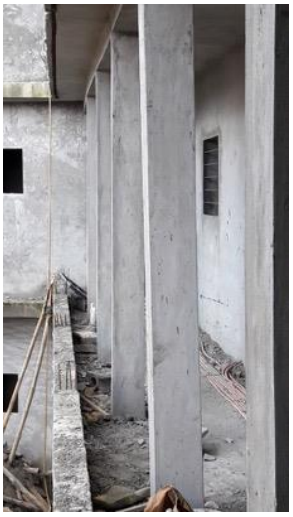
[1] B. LATOUR, *La science en action*, Paris, La Découverte, 1989.
[2] B. LATOUR, « Les 'vues' de l'esprit », *Réseaux*, vol. 5, n° 27, 1987, pp. 79-96.

cours d'enchaînements successifs (le long d'une chaîne de référence), transformations provoquées par la comparaison entre ces données. Or, les consultants non seulement ne partent pas de leurs données, mais ne les transforment pas vraiment non plus. C'est ce que nous allons voir maintenant.

3.2. La modalisation univoque des données en faits et l'absence de réversibilité

Revenons à l'exemple du paragraphe du rapport : **« 44. Les normes et standards ne sont pas toujours respectés scrupuleusement dans la construction de logements, ceci pour des raisons économiques avant tout.** Les normes en application dans le bâtiment au Mandé sont des normes françaises ou des normes mandingues MANDINORM… » La première phrase, comme le veut le code d'écriture de la Banque mondiale, est en gras, et résume l'idée d'ensemble du paragraphe. On pourrait croire ici à une généralisation produite grâce à une vue synoptique du secteur. De fait, la question du respect des normes est régulièrement revenue lors de nos entretiens, pour signaler qu'elles ne sont pas toujours respectées. Nous serions partis d'une série de données sur les normes et les standards, que nous aurions comparées en les mettant en face les unes des autres ; nous aurions alors transformé cet ensemble de données en un énoncé plus général, sur le non-respect des normes.

Toutefois, ce n'est pas exactement comme ceci que cela s'est passé. D'abord, parce que n'avons pas pu obtenir de vue panoptique du secteur, et que nous ne l'ignorons pas. Nous avons rencontré, sur deux semaines, vingt-deux acteurs du secteur (syndicats, entreprises, cabinets d'architecture ou d'ingénierie), et le sujet des normes n'a été abordé qu'avec moins d'une moitié d'entre eux. Certes, nous avons bien produit dans nos carnets de mission quelques données du type {Normes : les gens ne veulent pas les appliquer} ; {les normes ne sont pas appliquées} ; {les normes ne sont pas respectées}. Et l'affirmation du rapport repose sur des affirmations d'acteurs connaissant relativement bien le secteur, voire de syndicats qui, l'on pourrait supposer, représentent bien le secteur. Notre affirmation n'est donc pas totalement arbitraire : d'ailleurs, quelques visites de chantier nous ont permis de nous rendre compte que les normes n'étaient effectivement pas toujours respectées. Nous n'hésitons pas à en montrer des exemples dans le rapport :



Mauvaise application des normes sur un chantier informel : poteaux pas d'aplomb, mais probablement en trop grand nombre, et disposition peu pratique au milieu de la coursive.

Figure 2. Extrait d'une illustration commentée du rapport

Mais dans l'ensemble, deux choses manquent, et qui font que nous serions bien incapables de produire une chaîne de référence qui permette, à partir de la phrase, « Les normes et standards ne sont pas toujours respectés scrupuleusement dans la construction de logements », de revenir en arrière, par petites transformations réversibles inverses, pour retrouver les différents éléments associés qui ont permis de construire progressivement ce « fait ». D'abord, car ce « fait » qu'est la phrase que nous regardons, se présente, on le constate, quasiment sous la même forme, avec le même contenu, que les « données » que nous avons. De la donnée {les normes ne sont pas appliquées} ou {les normes ne sont pas respectées} à la phrase « Les normes et standards ne sont pas toujours respectés scrupuleusement dans la construction de logements », il n'y a qu'une légère mise en contexte de la phrase, à laquelle s'ajoute une nuance avec le terme de « toujours ». En ce sens, il n'y a pas de transformation depuis le carnet de mission jusqu'au rapport. Et donc, il n'y a pas de chaîne de référence à préserver précieusement : elle est évidente. Évidente étant donc ici à comprendre comme absence de transformation, comme translation. Nous n'avons pas produit de savoir nouveau en comparant des données, nous n'avons fait que répéter des affirmations de nos interlocuteurs : rien à voir *a priori* avec ces bouts de terre dans la forêt qui ne restent pas les mêmes, car ils sont transformés successivement pour aboutir à des tableaux et des graphiques.

Pourtant, une transformation majeure advient. Cette phrase, qui n'était encore qu'une « donnée » dans un carnet de mission, devient maintenant, par son positionnement dans le rapport, un véritable « fait » du secteur. En d'autres termes, c'est une donnée pure qui se trouve maintenant dans le rapport : mais elle a changé de statut, apparaissant dorénavant comme un fait. Plutôt qu'une conservation de la référence, c'est ce que nous proposons d'appeler une *modalisation univoque de la donnée en fait* qui advient. Dans un article sur la « rhétorique de la science », Latour et Fabbri proposent une analyse sémiotique d'un article scientifique (en

endocrinologie) afin d'étudier les méthodes littéraires que ces articles scientifiques utilisent pour convaincre[1]. Ils montrent que, contrairement aux textes de vulgarisation et d'enseignement, les articles scientifiques ne sont pas constitués que de « faits » – ceux d'autres chercheurs et ceux que l'article démontre –, comme si la science ne faisait qu'accumuler les savoirs avérés.

Des propositions sont en fait constamment mises en scène à l'aide de marqueurs de modalisation, qui permettent de leur conférer une certaine valeur de vérité. Il n'est notamment pas indifférent, quand on cite un autre article, de dire « certains auteurs ont démontré X » (cas où la proposition est bien insérée en tant que fait), « certains auteurs ont dit X », « il semblerait que X », ou « des auteurs affirment à tort X ». Les scientifiques naviguent dans l'ensemble des propositions de la science en train de se faire en multipliant les modalisations de ce type. Même les propositions qu'ils offrent finalement comme faits dans leur article sont modalisés, pour préciser ce qu'elles disent précisément ou ne disent pas : « X ne signifie pas que Y soit vrai ». En outre, ces propositions, dans le cas d'une science expérimentale comme l'endocrinologie, pour pouvoir être admises comme faits, doivent faire référence aux expériences menées par les chercheurs. Ainsi, le texte doit rendre compte de ces expériences en les transformant en épreuves : par exemple, telle fraction obtenue après expérience montre une certaine activité, quand telle autre n'en montre pas.

Or, dans le rapport d'expertise, une seule modalisation est autorisée : la « donnée » des carnets de mission doit être transformée directement en « fait ». De la donnée {les normes ne sont pas appliquées} encore insérée dans le carnet de mission à la phrase « Les normes et standards ne sont pas toujours respectés scrupuleusement dans la construction de logements », une proposition émise par un interlocuteur particulier a pris une valeur générale. Le verbe « être » est conservé au présent, et non par exemple au conditionnel ; mais alors qu'il découlait avant d'une information située chez un interlocuteur, il est maintenant utilisé comme marqueur modal pour affirmer la vérité du fait. En outre, aucune épreuve n'est présente : il ne nous est pas dit par exemple que la proposition A était vraie pour tel interlocuteur, mais n'était pas importante pour tel autre : les données sont insérées directement. Cette modalisation, on peut l'appeler *modalisation univoque* : elle refuse les parcours de modalisation touffus et variés qui caractérisent les articles scientifiques, elle n'autorise qu'un verbe « être » au présent pour modaliser les données pures et fidèles, elle n'exprime que des faits (et préfère ne rien exprimer que d'exprimer autre chose qu'un fait), et n'a pas besoin de se référer à des épreuves pour se

[1] B. LATOUR et P. FABBRI, « La rhétorique de la science », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 13, n° 1, 1977, pp. 81-95.

justifier. En bref, elle ne procède que dans un sens, celui du passage immédiat des données en faits. La fidélité des données est ainsi conservée au cours de la mise en récit.

De surcroît, il n'y a pas, lors de cette modalisation univoque, réversibilité. Si un sceptique vient à critiquer un rapport d'expertise, aucune chaîne de référence ne permet aux experts de revenir sur leurs pas, en revenant à la source de ce fait. Car si réversibilité de la source il y a, comme le travail que je viens de faire semble en montrer la possibilité, c'est une conséquence heureuse, mais non délibérée. Pour preuve, si j'ai gardé mon carnet de mission de Niani, et suis capable de tracer quelques liens entre nos entretiens et le rapport, c'est parce que, souhaitant faire de cette assistance technique l'un de mes terrains de thèse, je savais que cela me serait précieux. Mais en tant que consultant de l'institution, ce carnet de notes n'a guère de valeur à mes yeux ; au Niger et au Tchad, alors que je m'apprêtais à quitter la Banque mondiale en 2015 après presque une année comme consultant, je me souviens très bien avoir jeté toutes mes notes de mission. En effet, pour moi, *tout* était dans les rapports, c'est-à-dire que tout ce qui était utile et intéressant s'y trouvait déjà. Si j'ai effectué un tel geste, c'est parce que je savais que l'important dans les rapports produits n'était justement pas leur capacité à rendre leur contenu réversible ou à maintenir la référence, mais se situait ailleurs. En bilan, plutôt qu'une chaîne de référence, ce sont bien des modalisations univoques qui adviennent, où seuls changent les positionnements des énoncés, transformant des données en faits[1].

3.3. Se faire une conviction

Plusieurs questions restent alors en suspens : est-ce que les experts recourent à de telles pratiques parce qu'ils ne parviennent pas à faire de la science, aveuglés qu'ils sont par la dépolitisation ou par l'idéologie ? Mais dans ce cas, pourquoi cette minutie dans la production des données, pourquoi se contraindre à la modalisation univoque alors même qu'ils pourraient tout simplement dire ce qu'ils veulent ? Que cherchent-ils à faire précisément ? Pour commencer à le comprendre, on va revenir d'abord et rapidement sur le type de jugement

[1] Ce point permet d'ailleurs de distinguer le travail des experts d'une démarche ethnographique en sciences sociales. Certes, un ethnographe n'est pas toujours capable de retourner de façon réversible à son terrain, qui peut n'être plus ou peut être constitué d'événements passés. En ce sens, on pourrait penser que la réversibilité n'est pas non plus l'obsession des ethnographes, mais plutôt celle des « sciences dures ». Pourtant, tous les ethnographes conservent précieusement les données qu'ils ont produites pour pouvoir y revenir et justifier leurs affirmations si besoin ; et toutes les techniques d'analyse de ces données (comme le codage) sont bien une manière de produire des savoirs nouveaux tout en conservant la référence (contrairement à nos experts). Également, les démarches ethnographiques recourent à ce qu'on a appelé plus haut le « pacte ethnographique » du « j'y étais », pour garantir que l'articulation entre terrain et données repose sur des fondements substantiels : cela n'intéresse guère nos experts non plus. Ces derniers affirment directement aux entités observées plutôt qu'à d'autres scientifiques : « je suis venu et je vous ai entendues ». On va y revenir.

qu'émettent les experts (cette sous-partie), puis plus longuement sur deux contraintes supplémentaires qui, outre celle de la modalisation univoque, cadrent le travail des experts (sous-parties 3.4 et 3.5). À ce stade, il faut encore accepter de ne pas saisir complètement les raisons qui poussent les experts à agir de la sorte ; on y reviendra dans la partie suivante.

Attardons-nous quelques instants sur la manière dont se déroule plus précisément ce processus de modalisation univoque de la donnée en fait. En premier lieu, les experts de la Banque mondiale doivent, au cours de leur mission, être capables de se faire une « idée » sur le secteur. Cela revient à identifier, parmi les interlocuteurs, ceux qui paraissent les plus fiables, ceux dont les énoncés auront valeur générale, ceux qui représentent bien, ou mieux que d'autres, le secteur. Le même travail doit être fait au niveau des énoncés. Prenons la seconde phrase du paragraphe que l'on suit depuis le début du chapitre : « Les normes en application dans le bâtiment au Mandé sont des normes françaises ou des normes mandingues MANDINORM ». Elle apparaît une fois dans mes notes, sous la forme {Ici, plutôt normes françaises + un peu MANDINORM}. Puis apparaît comme un fait dans le rapport. Cette donnée nous a été transmise lors d'une réunion avec le syndicat des ingénieurs du BTP de Mandé, et ne semble pas porter plus d'enjeux que cela actuellement : on a donc naturellement envie de croire un tel énoncé.

Mais quid de la phrase qui la précède, sur le respect des normes ? Si les architectes et les ingénieurs disent que les normes ne sont pas respectées, quand les entrepreneurs de la construction sont beaucoup moins loquaces sur le sujet, qui et que croire ? Et surtout, comment un rapport peut être solide si cette trace même, celle de ces sources contradictoires, est perdue, car jetée quelques mois après la mission ? C'est là qu'intervient une sorte de pragmatique de l'expert au travail : il doit produire un jugement. Plus spécifiquement, l'expert doit être capable d'acquérir une *conviction*, qui ne se base pas que sur les données qu'il produit, mais sur ses impressions, ses ressentis, sur certains signes, certains détails repérés lors des entretiens.

Après les rendez-vous, les longs trajets en voiture ou les dîners à l'hôtel étaient l'occasion de revenir sur l'entretien ou les entretiens qui venaient de se dérouler, ce qui nous avait marqué, ce que nous avions retenu, ce que nous avions ressenti des personnes elles-mêmes. Par exemple, Fabio estimait souvent les interlocuteurs en fonction de leur prisme « étatique » (leur tendance ou non à tout attendre de la part de l'État) ou en termes de compétences (la personne semblait-elle bonne dans son métier ou non). Ainsi, si ces éléments étaient évacués de nos notes, ils étaient indispensables à notre réflexion ; c'est à partir de là que nous pouvions juger si quelqu'un qui nous avait affirmé que « les normes ne sont pas respectées » devait être écouté attentivement ou non, et si sa donnée pouvait devenir un fait. C'est ainsi que le rapport s'est construit. C'était là essentiellement le rôle de Fabio, dont le CV affiche plusieurs années

d'expérience en tant que « responsable construction durable » dans une grande entreprise française de BTP. Je l'accompagnais autant que je pouvais, grâce à l'expérience que j'avais pu développer au Niger et au Tchad sur ces sujets, et en lui faisant profiter de mes compétences en mathématiques pour construire de petits modèles d'analyse quantitative. Jean, de son côté, complétait l'équipe grâce à sa connaissance fine du secteur au Mandé, toujours prêt à préciser ou affiner certains de nos jugements parfois trop rapides[1].

3.4. Intégrer les données dans un cadre de transition

Mais la modalisation de la donnée en fait ne s'explique pas uniquement par le jugement expert : ce jugement ne suffit pas à respecter une seconde contrainte importante de l'écriture du rapport (après la modalisation univoque). En introduction, nous avions signalé que l'assistance technique avait pour objectif « d'identifier les principales contraintes systémiques dans le secteur du bâtiment qui agissent sur les coûts et sur les volumes, et proposer des mesures correctives pour rendre le marché du logement abordable au Mandé (essentiellement à Niani) plus compétitif. ». Il s'agit de proposer des recommandations pour, avions-nous dit, « augmenter la production de logements abordables pour la population, pour faire face à la demande nouvelle ainsi qu'au large déficit accumulé depuis les années 90 ». Ces éléments sont importants, parce qu'ils vont fournir le cadre du rapport. Quel est-il ? Ce cadre suppose d'abord qu'il y a un *problème*, en l'occurrence un déficit chronique en logements à Niani et au Mandé, qui va s'accroître. Il propose ensuite d'isoler une *unité* observable, en l'occurrence le secteur du bâtiment. Puis, il soutient que ce secteur fait face à des *contraintes*, ce qui l'empêche de résoudre le problème. Il faut donc, après avoir analysé ces contraintes, émettre des *recommandations*, pour alléger ou supprimer ces contraintes, et ainsi répondre au problème.

Le rapport final reprend ce plan : le premier chapitre introductif revient rapidement sur les problèmes qui affectent le secteur ; le second chapitre caractérise le secteur de la construction de logements en proposant une « Cartographie des acteurs et analyse de la structure du marché » ; le troisième chapitre décrira les « Contraintes affectant les acteurs du marché du logement » ; tandis que le quatrième chapitre sera sobrement intitulé « Recommandations ». Un tel cadre est très courant à la Banque mondiale, et même sans les termes de référence de l'étude, nous aurions probablement choisi de conserver ce format : d'ailleurs, dans les assistances

[1] Pour une sociologie de l'expertise comme jugement, voir l'introduction générale de la thèse. Ce chapitre n'en fait pas un point central, et se contente de donner quelques pistes sur le « jugement » des experts. Si quelqu'un comme Dodier a pu observer l'exercice du jugement médical en acte, il ne m'a en effet pas été possible de m'observer en acte alors que je produisais des jugements avec Fabio et Jean, ou d'observer mes deux collègues : la partition cognitive demandée par un tel exercice eût été trop forte.

techniques menées au Niger et au Tchad, c'est également ce cadre qui avait servi de structure générale des rapports. Ce cadre, nous proposons de l'appeler cadre de transition, parce qu'il met en récit un secteur qui doit se transformer, qui doit passer d'un état à un autre (on va y revenir). La seconde contrainte de l'écriture du rapport consiste à respecter ce cadre de transition.

Que produit un tel cadre ? Comme d'autres formats, celui de l'article scientifique par exemple, il permet de faire tenir ensemble divers niveaux d'enquête tout en les distinguant ; il structure l'argumentation en offrant aux auteurs des liaisons entre parties déjà faites, leur permettant ainsi de se passer de transition argumentée. Une telle structure argumentative définit le cadre du raisonnement, et recompose la temporalité des activités, masquant le cheminement « réel » des investigations empiriques : dans le cas de l'article scientifique, on fait une revue de littérature, puis on parle de matériel et méthode, avant de parler des résultats, même si l'enquête empirique suppose des cheminements plus complexes[1]. Mais dans le cas de l'article scientifique, il s'agit d'une mise en forme qui agit *après* le cheminement des investigations empiriques, qu'il vient remettre en ordre. Or, dans notre cas, si le cadre que nous venons de voir masque effectivement le cheminement réel des investigations, fait d'entretiens où toutes les catégories argumentatives apparaissent en même temps, il participe largement de l'analyse empirique, il ne fait pas que la remettre en ordre *a posteriori.* En effet, c'est à travers ce cadre que nous lisons et mobilisons toutes nos données ; celles-ci vont soit pouvoir s'y insérer et dès lors figureront dans le rapport à l'endroit qui correspond à ce cadre, soit ne seront pas mobilisées du tout. Pour résumer, l'article scientifique met *a posteriori* en récit le travail expérimental ; dans le cas du rapport d'expertise pour la Banque mondiale, le cadre de transition met en branle et agit sur le travail des experts, et ce dès leurs premiers pas.

Regardons la manière dont les données sont insérées dans ce cadre. Quand nous avançons dans le rapport que « les normes et standards ne sont pas toujours respectés scrupuleusement dans la construction de logements », c'est, certes, que nous avons la conviction que cela est « vrai » du secteur, comme nous venons de l'expliquer dans la sous-partie précédente. Mais c'est aussi que nous savons que cette conviction sera vraie dans le régime d'énonciation du cadre de transition proposé. Il nous faut identifier les contraintes du secteur ; la donnée {les gens ne respectent pas les normes} s'y inscrit parfaitement, il n'y pas de raison de l'évacuer ; on la place dans le chapitre 3 sur les contraintes. Toutes les données que nous obtenons sont traitées ainsi : si elles rentrent dans le cadre de notre récit, nous pouvons les ajouter directement ; si elles n'y rentrent pas, alors elles ne figurent pas dans le rapport, point. Si une donnée peut

[1] D. PONTILLE, « Matérialité des écrits scientifiques et travail de frontières », *art. cit.*

y rentrer, alors ce sera forcément dans l'une des catégories « problème » ; « description du secteur » ; « contraintes » ; « recommandations ». Outre la modalisation univoque, toute donnée est passée au filtre de ce cadre.

Ainsi, chaque donnée, plutôt qu'elle n'entre dans un circuit de références, est jugée au prisme de ce cadre de transition et de la place qu'elle peut y tenir. Chaque donnée du carnet de mission est incluse dans le rapport de manière à venir remplir et consolider un bout du récit plus général que le cadre de transition induit ; elle illustre le problème, caractérise le secteur, informe une contrainte, ou renforce une recommandation. La logique générale du cadre de transition sert de référence pour la mobilisation des données. Inversement, les données viennent remplir les trous du récit, mais ne lui insufflent pas ses lignes directrices. Regardons par exemple les premières lignes du rapport, avec leur appareil de notes reproduit en-dessous :

> « **1. Le déficit de logement au Mandé est estimé à environ 500 000 logements,** et se creuse d'environ 40 à 50 000 unités par année. Ce déficit est particulièrement marqué dans la zone du Grand Niani, sur laquelle se concentrera cette étude ; dans ce qui est le principal bassin de population de Mandé, avec plus de 40% de la population urbaine et plus de 20% de la population du pays, le déficit est estimé à 200 000 logements. En outre, si environ 4 millions de personnes y vivent actuellement, ce chiffre devrait être de 6 500 000 en 2030, soit un taux de croissance de 2,7% par an[a], renforçant d'autant les défis qui attendent le Grand Niani dans la prochaine décennie. »
>
> a. Agence Japonaise de Coopération Internationale (JICA) et Ministère du Logement et de l'Urbanisme (MCLAU), Projet de Développement du Schéma Directeur d'Urbanisme du Grand Niani en République du Mandé (SDUG), Volume I, 2015, p.6.

Tout l'enjeu, alors qu'à l'aide de Google, nous cherchons les rapports existants sur des thématiques proches de la nôtre, est de repérer des chiffres ou des arguments qui puissent venir s'inscrire dans le cadre que nous devons respecter[1]. Nous ne lisons pas vraiment les rapports, ou alors très rapidement ; nos yeux s'arrêtent juste sur les chiffres, sur ce qu'ils peuvent signifier pour le récit que nous sommes en train de construire. Comme le signale la note a. du paragraphe du rapport ci-dessus, le document qui nous a aidés pour construire ce premier paragraphe du rapport est un document du JICA (l'Agence japonaise de coopération internationale) qui propose un schéma directeur d'urbanisme pour le Grand Niani (Niani et sa périphérie). Nous nous arrêtons à la partie « Cadre socio-économique » du « Résumé opérationnel » du début du rapport du JICA. Pour le JICA, le « cadre socio-économique » n'est pas un problème, mais une information clef sur ce qu'est et sera Niani, que le schéma directeur devra prendre en compte.

[1] Outre des entretiens avec les parties prenantes, les consultants mobilisent donc bien quelques recherches internet pour construire et mobiliser des données : cela reste néanmoins marginal par rapport aux entretiens.

De notre côté, nous prélevons les chiffres de croissance de la population, tout en effaçant les hypothèses et doutes sur les chiffres que le rapport du JICA mentionne (par exemple, « le futur taux de croissance de la population du Grand Niani est supposé rester inchangé »). Puis nous réinscrivons ces chiffres dans notre cadre, ce qui donnera lieu au paragraphe du rapport cité ci-dessus, dédié à caractériser le *problème* du secteur. En revanche, nous ne rentrons pas dans les quelques 150 pages du rapport qui suivent : le schéma directeur du Grand Niani n'est pas notre problème.

Dernier exemple. Au cours de la mission, nous rencontrons un entrepreneur qui nous explique construire à l'aide de murs préfabriqués, intégrant des panneaux d'isolation en polystyrène expansé : il souligne la rapidité et les bonnes performances techniques de sa solution. De même, un architecte nous raconte qu'il a développé un géo-béton adapté au climat local, et qui pourrait répondre au besoin en matériaux locaux peu chers. On pourrait imaginer placer ces deux exemples dans le cadre d'un récit de ce qui est en train de changer positivement au Mandé : mais puisque le cadre de transition du rapport nécessite que le secteur actuel soit dans un état traditionnel stable et contraint, ces exemples sont placés dans le chapitre 4 des recommandations, comme ce qu'il faudrait faire *vraiment* dans le futur.

3.5. Produire un rapport simple : une première convergence

Après la modalisation univoque et le respect du cadre de transition, une troisième contrainte est identifiable pour l'écriture du rapport. Le rapport s'adresse à deux types de publics. Officiellement, le rapport d'expertise est destiné à un gouvernement ou plus généralement à des décideurs publics, qui sont les commanditaires du rapport d'expertise (et les « clients » de la Banque) : on est bien dans une des formes d'expertise typiques analysées par l'approche de l'expertise comme aide à la décision. Mais la circulation du rapport montre des trajectoires plus complexes. Notamment, les parties prenantes du secteur elles-mêmes, composées de chefs d'entreprises et de responsables de groupements représentatifs ou syndicats, sont des destinataires importants du rapport : les consultants ne l'ignorent pas. Quel que soit le type de public, aucun lecteur potentiel identifié n'aura vraiment le temps d'entrer dans les méandres des données multiples et des détails techniques : les ministres et leurs hauts-fonctionnaires, comme les chefs d'entreprise ou responsables de syndicats, sont des personnes très occupées. Une qualité importante du rapport, c'est donc d'abord être accessible à l'ensemble de ces parties prenantes. C'est un point essentiel, que la Banque mondiale, dans des rapports d'évaluation des assistances techniques, n'a pas manqué de relever :

> *« [Des utilisateurs des assistances techniques de la Banque] said that Bank reports were more useful in analyzing the state of a particular sector than in providing*

> *innovative solutions to known problems,* ***that the reports were too long, and that sometimes analysis was too sophisticated and difficult for the government to absorb.*** *»*[1]

Autre exemple : parmi les études qu'Emmanuel a lancées sur l'habitat au Mandé, dont notre assistance technique fait partie, l'une d'elles porte sur la question du foncier. Lorsqu'il la reçoit, pendant l'été 2017 (après la fin de notre propre activité), il n'en est pas satisfait :

> « Je viens d'avoir ce matin une réunion avec ma manager sur le rapport sur le foncier. La conclusion est qu'il faut un peu de travail dessus avant de le présenter au client. Essentiellement, reprendre le rapport pour fluidifier le texte : **introduire des box, supprimer ce qui n'est pas nécessaire, réécrire éventuellement pour faire ressortir mieux la problématique.** »[2]

De fait, Emmanuel vient de recevoir un rapport où les consultants se sont, en quelque sorte, perdus dans la complexité technique de la question foncière. Il hésite à faire appel à un éditeur pour le reprendre, mais explique que « ma manager craint qu'un éditeur ait du mal à extraire la complexité technique (et elle a certainement raison) »[3]. Il me demande de l'aider : il veut simplifier le rapport, faire « ressortir mieux la problématique ». « Introduire des box » signifie aussi extraire à certains endroits du récit des zooms, toujours simples, sur une illustration du récit. Nous en avons d'ailleurs fait grand usage dans notre propre rapport. Lorsque je jette un coup d'œil sur le rapport du foncier, celui-ci est effectivement alambiqué, entrant dans des méandres techniques et des détails sans fin. Je décide de consacrer deux jours au rapport pour aider Emmanuel : et, parce que c'est ce que celui-ci m'a demandé, et que je commence à savoir ce qui est attendu d'un rapport de la Banque, je m'échine à reformer, à partir des éléments épars, un récit aussi simple que possible. Partant du rapport existant, et n'ayant que peu de temps pour le transformer, je m'arrête sur le récit suivant : (i) la situation foncière avant 2011 posait de nombreux problèmes ; (ii) il y a eu de grandes réformes à partir de 2011, qui vont dans le bon sens, mais dont les effets sont actuellement difficiles à évaluer ; (iii) on peut quand même tirer des premiers éléments disponibles des recommandations stratégiques et opérationnelles.

À partir de cette trame, au cœur du rapport, je lisse, je simplifie, je supprime les détails inutiles. Quand plusieurs informations semblent contradictoires, je me permets un courriel à Emmanuel, ou quelques recherches sur internet : n'ayant pas participé à la mission, je ne peux

[1] INDEPENDENT EVALUATION GROUP (GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE), « Using knowledge to improve development effectiveness. An evaluation of World Bank economic and sector work and technical assistance, 2000–2006 », 2008, je souligne.
[2] Courriel du 11/09/2017, je souligne.
[3] *Ibid.*

pas faire appel à une quelconque connaissance du foncier au Mandé. Mais comme me l'écrit Emmanuel : « je pensais à toi ou Fabio étant donné que vous connaissez déjà le contexte, ce serait plus facile […]. Je sais aussi que ce n'est pas ta spécialité, mais je ne crois pas que ça requière nécessairement d'être un as du foncier pour faire cet exercice »[1]. Si la connaissance du contexte peut aider, l'important, c'est d'écrire un rapport clair, sans fioritures. Si, malgré mes efforts, une information n'est pas éclaircie, je ne m'y attarde pas ; je l'élimine, la contourne, l'élague. Il ne s'agit pas là de détourner une certaine « vérité » sur le secteur. Il s'agit simplement de reconnaître que ce n'est pas là notre valeur ajoutée : si un détail légal, sur telle ou telle loi, venait à manquer dans le rapport, ce n'est pas bien grave : nos contreparties mandingues seraient beaucoup plus à mêmes que nous de le signaler et de le corriger. C'est bien d'ailleurs là-dessus qu'Emmanuel, après avoir relu ma version remaniée du rapport sur le foncier, insistera : « Le rapport est beaucoup plus lisible. Merci »[2]. Je n'ai pas créé de faits nouveaux à partir d'un ensemble de données, je n'ai pas produit de « savoirs » supplémentaires. D'ailleurs, je ne connais absolument rien à la question foncière. Mais le rapport est maintenant « lisible », et c'est là déjà une réussite importante.

Par ailleurs, il ne s'agit pas que d'une lubie de la Banque mondiale, ou d'un mépris pour les capacités techniques des récipiendaires de ses rapports. Revenons à notre propre assistance technique. Début 2017, nous avions envoyé une première version de notre rapport au gouvernement mandingue, via le cabinet du ministère du logement et de l'urbanisme. Face à ce rapport de 60 pages (hors annexes), notre interlocuteur du ministère nous demandera un résumé du rapport, en notant dans ses remarques générales : « Le document ne comporte pas un résumé présentant les résultats et recommandations clés à retenir pour le lecteur, notamment les décideurs ». En bilan, un tel travail de construction d'un rapport simple est très contraignant, contrairement à ce que l'on pourrait déduire trop rapidement de ce qui précède. Les données abondent, explosent, tout tend à les faire déborder, mais il faut respecter la contrainte de la modalisation univoque – et donc ne pas les transformer – et du cadre de transition, tout en obtenant à la fin un rapport simple.

Le récit qui est finalement produit dans le rapport est donc le résultat de trois contraintes, la modalisation univoque des données en faits, le respect du cadre de transition et la simplicité du rapport : il est le résultat d'un travail qui a permis de *faire converger* des données pures et fidèles vers un récit respectant ces contraintes. Puisque, on l'a vu, les données abondent, explosent, tout tend à ce qu'elles débordent (des dizaines de pages qui font apparaître tout un tas d'entités comme les tâcherons ou le prix du ciment) : on aurait envie soit de complexifier le

[1] *Ibid.*

[2] Courriel du 06/11/2017.

propos, soit de tordre les données en les transformant pour les faire intégrer le cadre de transition, soit de sortir de ce cadre. Mais la première solution n'est pas possible, car les décideurs attendent un récit simple ; quand les deux solutions suivantes risquent de faire capoter l'assistance technique, on va le voir juste après. C'est un travail compliqué. Mettre en convergence des données dans un rapport, c'est s'assurer que la mobilisation et l'insertion de ces données pures et fidèles se feront le long des lignes définies par ces contraintes. À quoi ressemble dès lors le récit obtenu ?

3.6. L'historicisme du récit obtenu

Dans la première partie du rapport, nous devons donc montrer qu'il y a un problème. Ce dernier nous étant largement indiqué dans les termes de référence de l'étude, nous n'avons qu'à fournir quelques éléments factuels pour montrer l'urgence de ce problème. Le résumé exécutif que nous écrirons à la demande du ministère mandingue en propose un aperçu :

> « **Le déficit de logements au Mandé est estimé à environ 500 000 logements, et se creuse d'environ 40 à 50 000 unités par année.** Ce déficit est particulièrement marqué dans la zone du Grand Niani, sur laquelle se concentre cette étude. Selon les projections, le besoin en logements se renforcera avec le temps : si environ 4 millions de personnes vivent actuellement dans la zone, ce chiffre devrait être de 6 500 000 en 2030. […] La construction de logements pour les moins aisés, mais aussi de façon générale pour toutes les catégories de la population, reste donc un enjeu majeur que le Mandé va devoir affronter dans les années à venir. »

En outre, continuons-nous, étant donné le coût élevé d'un étalement urbain non contrôlé (il faut construire plus d'infrastructures si la ville est peu dense), et la rareté et cherté du foncier à Niani, la construction en hauteur semble indispensable : c'est une solution dont les avantages et les inconvénients ont été largement discutés avec nos interlocuteurs lors de la mission, et que nous reprenons dans notre mise en récit. Il faut donc agir, en construisant beaucoup de logements, si possible en hauteur. Mais déjà, sur *qui* agir ? C'est ce à quoi le second chapitre du rapport s'attèle : aux voix hétérogènes voire discordantes des parties prenantes rencontrées lors de la mission, est substitué un secteur devenu une entité unifiée. Cette seconde partie du récit proposé dans le rapport, « Cartographie des acteurs et analyse de la structure du marché » est essentielle pour faire exister le secteur du logement au Mandé. Toute cette partie détaille l'ensemble des acteurs (privés) du secteur, le nombre d'entreprises, leur taille, le nombre d'employés, le type d'organisation interne, les relations entre ces entités. On a vu deux extraits de ce chapitre du rapport dans la partie 2.4.

La suite du rapport, à partir de ce secteur unifié, soutient le caractère nécessaire de la transition. Il y a d'abord des contraintes, que nous identifions (chapitre 3 du rapport) : des contraintes connexes (le foncier, le financement des acquéreurs, la fiscalité) ; et des contraintes internes (le coût des intrants, le non-respect des normes, des techniques de construction rudimentaires, des taux d'intérêts élevés, et enfin des ressources humaines peu qualifiées). Ces contraintes bloquent le secteur dans un certain état :

> « Les contraintes présentées aux points précédents conduisent les acteurs du marché à adopter une stratégie de limitation des risques et de maximisation du profit par unité de logement construit. »

Ce qui bloque le passage à l'état suivant :

> « La stratégie inverse de maximisation des volumes, qui nécessite une disponibilité assurée de foncier et un environnement réglementaire favorable à la construction de volumes importants de logements en hauteur, est rendue aléatoire par ces mêmes contraintes. »

En d'autres termes, dans l'état actuel du secteur, il n'est guère possible de produire plus de logements, et surtout de construire en hauteur : les entreprises mandingues, actuellement, ne savent pas, pour la plupart, construire des bâtiments de plus de deux étages, et préfèrent donc construire des maisons individuelles qu'ils vendront chères et qui ne logeront que peu de personnes. Pour passer à l'état suivant – pour que *le* secteur passe à l'état suivant –, il faut suivre les recommandations du rapport (chapitre 4). Les exemples cités plus-haut des murs préfabriqués isolants ou du géo-béton adapté au climat local sont utilisés. Au-delà de ces deux exemples, les recommandations du rapport s'écrivent avant tout comme des anti-contraintes : « il faut lever la contrainte » est la recommandation. Par exemple, nous écrivons que « Prendre des mesures pour faire baisser le coût des matériaux de construction pourrait avoir un impact fort sur la compétitivité du secteur ». Ces recommandations sont aussi qualifiées comme permettant le passage vers un état « moderne » du secteur : « une étude de prix détaillée pourrait révéler que le surcoût perçu d'une construction effectuée avec des techniques modernes et en respectant les normes est moindre que pensé, voire nul dans certains cas ». Inversement, le premier état est celui de la « tradition », ce terme revenant à plusieurs reprises dans le rapport.

En bref, entre le chapitre sur les contraintes et celui sur les recommandations, c'est bien un récit simple de transition qui est proposé au secteur, transition entre la tradition et la modernité. C'est ce que résume très bien un extrait du mémo produit suite au séminaire de dissémination du rapport (voir partie suivante sur ce séminaire) :

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

> « De manière générale, le secteur à tous les niveaux fonctionne de façon traditionnelle ou artisanale et n'a pas encore fait le pas de la modernité. Aucun acteur à ce jour n'a encore fait la preuve d'un volume de production élevé permettant de tendre vers une réponse aux besoins en logement. »

Le constat est là : il y un état passé, et un état futur désirable. Il ne s'agit pas de nier la pertinence de toutes les analyses du rapport : effectivement, très peu d'acteurs utilisent des grues, des engins de chantier, des méthodes de constructions innovantes, très peu calculent leurs mélanges de matériaux pour produire du béton adapté, très peu produisent des plans des bâtiments, ou disposent d'une comptabilité analytique de leurs activités, etc. Et cela est très frappant aux yeux des consultants. Mais quelque chose doit être malgré tout noté ici : ce récit est exactement le récit qui a pu être mis en exergue par des auteurs postcoloniaux comme le discours des modernes sur l'Autre.

En effet, une certaine temporalité apparaît ici, qui n'est autre qu'une instanciation de ce que Dipesh Chakrabarty[1] appelle l'historicisme européen. Cet historicisme pose « le temps historique en tant que mesure de la distance culturelle (du moins dans le développement institutionnel) supposé exister entre l'Ouest et le monde non occidental »[2]. L'histoire est découpée en deux stades, le stade prémoderne et la modernité. Puisque l'Europe (ou l'Occident) est déjà au stade moderne, elle peut accompagner l'Autre, qui ne s'y trouve pas encore, dans son passage vers la modernité. Mais celui-ci reste, au fond, toujours coincé dans ce mouvement, et ne peut jamais sortir de cette « salle d'attente imaginaire de l'histoire »[3]. L'Autre est avant tout une figure du manque ; dans notre cas, un manque de techniques, de calculs, de méthodes, etc. C'est ainsi que l'histoire de ces mondes est généralement écrite : « La plupart des histoires modernes du Tiers monde sont écrites dans des problématiques constituées par ce récit de transition, dont les thèmes prépondérants (bien que souvent implicites) sont ceux du développement, de la modernisation et du capitalisme »[4]. C'est bien un tel récit de transition qui est proposé dans cette assistance technique, à partir du cadre de transition déjà donné avant même le début de l'activité.

Nous ne rentrerons pas ici dans certains débats qui ont pu animer les études postcoloniales, ou d'imaginer ce à quoi un monde postcolonial pourrait, de fait, ressembler : nous y reviendrons dans notre dernier chapitre et en conclusion de la thèse. Dans la suite de ce chapitre, nous allons essayer plutôt d'explorer la force dont dispose le rapport issu du premier travail de convergence

[1] D. CHAKRABARTY, *Provincializing Europe: postcolonial thought and historical difference*, Princeton, Princeton University Press, 2000.
[2] *Ibid.*, p. 7.
[3] *Ibid.*, p. 8.
[4] *Ibid.*, p. 31.

que nous avons décrit. En effet, maintenant que le rapport est produit, comment circule-t-il, et quels effets sont produits par ces circulations ? Que deviennent les « recommandations » proposées pour le secteur ?

4. Disséminer un rapport d'expertise, produire un collectif concerné en transition : une seconde convergence

4.1. Le séminaire de dissémination : faire valider le rapport par le secteur

Le rapport, résultat d'un équilibre à plusieurs variables, ne reste pas inerte une fois qu'il est produit. Notamment, rien ne permet encore aux experts de dire si, d'après les contraintes présentées plus haut, le rapport sera considéré comme bon. Si le rapport propose un récit simple de transition, qu'il offre des données sur le secteur modalisées de manière univoque, les parties prenantes du secteur de la construction au Mandé et les décideurs publics accepteront de le lire, considérant qu'il est écrit dans le bon langage ; mais rien ne dit qu'ils trouveront que le rapport est bon. C'est un second processus de mise en convergence qui permet de le vérifier ; cette seconde convergence est une épreuve pour la première convergence.

Pour le comprendre, notons quelques étapes du parcours du rapport après sa rédaction. Une première version aboutie du rapport, relue par Emmanuel, est terminée en janvier 2017. Elle est ensuite rapidement relue par quelques collègues d'Emmanuel à la Banque mondiale ; ils proposent des commentaires à la marge, dont la prise en compte ne nous prend guère de temps. Le rapport est alors envoyé au ministère mandingue du logement et de l'urbanisme, point de contact d'Emmanuel dans le pays. Les retours sont plutôt favorables : ils promettent en effet de s'engager avec nous pour la dernière étape de l'assistance technique, en l'occurrence un séminaire de dissémination des résultats du rapport auprès des parties prenantes du secteur. Ainsi, si la Banque financera le séminaire (salle, repas, supports), c'est le ministère qui organisera concrètement l'événement (réservations, invitations, etc.). C'est en juin 2017 qu'il se tient, sur une journée, dans une grande salle d'un centre de conférence privé de Niani. Environ 150 personnes sont présentes au total. Les trois auteurs du rapport, ainsi qu'Emmanuel, sont également présents.

Le début de matinée est consacré à l'exposition des résultats. Fabio, Jean et moi-même présentons les grandes lignes du rapport, puis s'ensuit une session de premiers échanges avec la salle. Au cours de cette session, quelques questions, commentaires et débats sont autorisés, mais dans l'ensemble, les échanges se passent plutôt bien. Peu d'interventions critiques du

rapport ne se font entendre. La seconde session de la matinée renforce ce point, en mettant en outre plus avant l'accent sur l'« appropriation » du rapport par les parties prenantes. Comme le signalent les termes de référence du séminaire :

> « En définitive, le séminaire sera l'occasion pour tous les participants de s'approprier les résultats de l'étude réalisée pour une meilleure compréhension des enjeux et des contraintes affectant le marché de la construction en général et celui du logement en particulier. »

Au cours de cette seconde session, deux intervenants prennent le relai des trois experts de l'assistance technique, et montent sur l'estrade. L'objectif de la session est d'évaluer les opportunités et les risques des différents scénarios de croissance de la ville présentés dans le rapport. Il s'agit notamment de demander aux acteurs du secteur, réunis collectivement, « sous quelles conditions seraient-ils favorables à la densification et qu'est-ce que cela changerait dans leur pratique ? » Comme nous l'admettons entre nous, « c'est un peu orienté, mais c'est pour éviter d'avoir une discussion trop technique sur les recommandations »[1]. Un chef d'entreprise que nous avions rencontré lors de notre mission intervient. C'est un moment important, car la parole est officiellement redonnée alors au « secteur », qui n'est plus uniquement en position d'auditeur dans la salle, mais monte sur l'estrade des présentateurs. Ce chef d'entreprise n'a pas toutefois pas été choisi au hasard, car c'est un fervent défenseur de la construction en hauteur. Un autre intervenant, du ministère du logement et de l'urbanisme, prend le relai, et mentionne, pendant une quinzaine de minutes, les actions du gouvernement en ce sens. Des échanges avec la salle s'ensuivent, nombreux et nourris, qui, après ces interventions, s'interrogent non pas sur l'intérêt ou non de construire en hauteur, mais bien sur les manières de le faire. En bilan, à la fin de matinée, le rapport est validé ; les parties prenantes du secteur, si elles ne sont pas nécessairement d'accord entre elles sur les manières de construire en hauteur ou sur d'autres éléments de ce type, ne remettent pas en cause la pertinence du rapport d'expertise, en tout cas sa capacité à avoir bien décrit le secteur et ses contraintes.

Par là, quelque chose d'important se joue. Un ensemble épars d'entreprises, de syndicats, d'administrations, d'écoles de formation, en validant le rapport, accepte la représentation que le rapport propose de cet ensemble épars comme collectif. *Le* secteur valide le rapport qui le représente comme collectif : ce sont les contours du collectif qui sont en train de se jouer. D'ailleurs, un représentant de l'Ordre des Géomètres-Experts, une profession qui n'avait pas été mentionnée dans le rapport, ne s'y trompera pas, comprenant que quelque chose se joue ici dont il faut faire partie : dans l'une des rares prises de parole véhémente du séminaire, il se dira

[1] Courriel du 25/05/2017.

« choqué » que sa profession n'ait pas été citée par les experts dans le rapport. Certains acteurs seront d'ailleurs bel et bien éliminés, comme les tâcherons : n'étant mentionnés que négativement dans le rapport (on a déjà vu que leurs revendications étaient largement éliminées), et n'ayant pas de représentants (syndicat par exemple), ils ne sont pas invités lors du séminaire : il leur est refusé le droit de faire partie du collectif. En d'autres termes, la construction du collectif unit tout en excluant. La présence de 150 parties prenantes, alors même qu'aucun *per diem* n'est distribué, est d'ailleurs la preuve de l'intérêt porté par les parties prenantes du secteur à ce séminaire[1].

La force du rapport est ici d'être capable de proposer un récit du secteur comme collectif qui soit approuvé explicitement par les parties prenantes du secteur lors du séminaire. Mais cette force n'a rien de mystérieux : elle s'explique par le travail d'alignement effectué en amont et que nous avons décrit. En effet, la plupart des parties prenantes avaient été rencontrées en amont au nom d'une étude sur « le secteur de la construction de logements », et elles peuvent également retrouver les données qu'elles ont participé à produire dans le rapport[2]. Il faut insister sur l'importance de ce dernier point : produire des données fidèles, ne pas déformer les données lors de la mise en récit, avoir recours à la modalisation univoque, c'est assurer aux parties prenantes du secteur que les experts les ont bien écoutées. La simplicité du rapport permet en outre de le rendre appropriable par tous. Si ces éléments sont acquis, le rapport peut affirmer qu'il est conforme à leur parole, qu'il les représente bien. C'est grâce à ce travail que les parties prenantes se positionneront majoritairement avec le rapport lors du séminaire, et que celui-ci sera validé comme représentant bien le secteur. Le pacte des experts n'est pas le pacte ethnographique du « j'y étais », destiné aux autres scientifiques/experts, mais un pacte du « je vous ai vues, je vous ai bien entendues », destiné aux entités du secteur. Le séminaire rend publique la validation du respect de ce pacte, l'expertise devient légitime et valide.

4.2. Le secteur de la construction comme collectif

Lors du séminaire, les experts savent que ces échanges de la matinée sont encore trop formels et trop peu engageants : s'il est acté que le rapport a produit de bonnes données à partir des

[1] Un *per diem* est une somme d'argent fournie aux participants des événements des agences d'aide ou des projets, censée compenser le coût de certains frais comme les déplacements et les repas. Seule une collation à midi est offerte dans notre cas, dont tout le monde ne profite pas en raison de la période de ramadan qui est en cours lors du séminaire. Voir V. RIDDE, « Réflexions sur les per diem dans les projets de développement en Afrique », *Bulletin de l'APAD*, vol. 34-36, 2012 pour une réflexion sur les per diem dans l'aide au développement.

[2] On retrouve ici en partie les résultats de V. GAYON, « Un atelier d'écriture internationale », *art. cit.* : la force du rapport perçue parfois *a posteriori* comme étonnante provient d'un travail de co-écriture en amont (aussi asymétrique soit-il).

échanges lors de la mission, s'il est validé publiquement qu'il représente bien le secteur, si les entités présentes lors du séminaire commencent à assumer leur existence en tant que collectif, rien ne dit que ce collectif soit véritablement solide et surtout soit engagé dans le récit de transition proposé. Car c'est bien là l'objectif de la constitution du collectif : c'est de le transformer, et en le transformant, de transformer chacune des entités qui le composent. Le rapport ne doit pas se contenter d'être validé, et commencer à construire un collectif : il doit être véritablement performatif afin de faire advenir ce collectif concerné en transition. Ayant déjà mené deux fois de tels séminaires avec Fabio au Niger et au Tchad, nous avions en amont du séminaire proposé un retour d'expérience à Emmanuel. Nous lui avions indiqué qu'à notre avis, des ateliers sur les recommandations seraient nécessaires, car « ça permet de ne pas passer trop de temps sur les contraintes (que les gens connaissent) pour aborder les points plus constructifs (mais plus difficiles, car il est plus simple de critiquer) »[1]. Comme l'appropriation est l'objectif recherché, ces ateliers doivent être dynamiques :

> « Ce qui avait bien marché au Niger et au Tchad en termes d'appropriation, c'était de **faire travailler les gens eux-mêmes** sur ces questions, en leur donnant un objectif qui était celui de la rédaction d'un plaidoyer/livre blanc **commun** pour orienter les réformes et chantiers à venir. […] Dans tous les cas, ce qui pourrait être moteur, ce serait l'idée qu'**on puisse produire quelque chose de nouveau**, même de court, à la fin de la journée, et qui **représente les acteurs.** »[2]

Dans cette optique, nous proposons que les parties prenantes du secteur rédigent ensemble un « plaidoyer », qui représente le secteur. Cela permettra de « créer une dynamique de groupe pour le secteur »[3], ajoute Fabio. Au fond, on retrouve ce qui se joue avec les associations de patients : un collectif ne sera pas solide s'il ne se construit pas lui-même, à partir d'un travail épistémique propre. Les experts s'efforcent donc que le secteur s'auto-saisisse et produise des savoirs sur lui-même. Cet engagement du secteur se déroule après la collation de midi. Il s'agit de faire travailler des groupes sur des recommandations pour le secteur, en les divisant par thématiques. Ainsi, se disent les consultants, on pourra « faire un compte rendu assez détaillé avec ces recommandations. Le document aurait deux avantages : (i) ça serait implicitement une validation partielle du document et (ii) cela donnerait des pistes d'approfondissement »[4]. Une transition va alors se jouer entre les recommandations du rapport d'expertise et les recommandations qui sortiront de l'atelier, car ces dernières seront les recommandations du secteur du logement lui-même.

[1] Courriel du 23/05/2017.
[2] *Ibid.*, je souligne.
[3] *Ibid.*
[4] Courriel du 25/05/2017.

Comment cette transition est-elle négociée ? Six thématiques sont proposées, directement issues de thématiques identifiées dans le rapport : *Techniques constructives modernes et études de prix détaillées* ; *Conception des logements abordables ; Respect des normes, de la qualité et baisse du prix des matériaux* ; *Quelles préconisations particulières pour les ménages les plus modestes ?* ; *Efficacité énergétique* ; *Formation*. Les groupes se constituent en fonction des affinités, pour obtenir six groupes de huit personnes environ[1]. Nous nous assurons simplement que les parties prenantes privées (syndicats ou chefs d'entreprises par exemple) comme publiques (responsables d'écoles de formation par exemple) se répartissent équitablement entre les groupes[2]. Un modérateur rejoint chaque groupe ; il s'agit des trois consultants, d'Emmanuel, et de deux responsables du ministère du logement et de l'urbanisme. Je rejoins le groupe 6 travaillant sur la formation. Chaque groupe désigne également parmi ses membres un président de séance : dans mon groupe, il s'agira d'un responsable de la formation professionnelle au ministère de l'éducation, choisi pour son expérience.

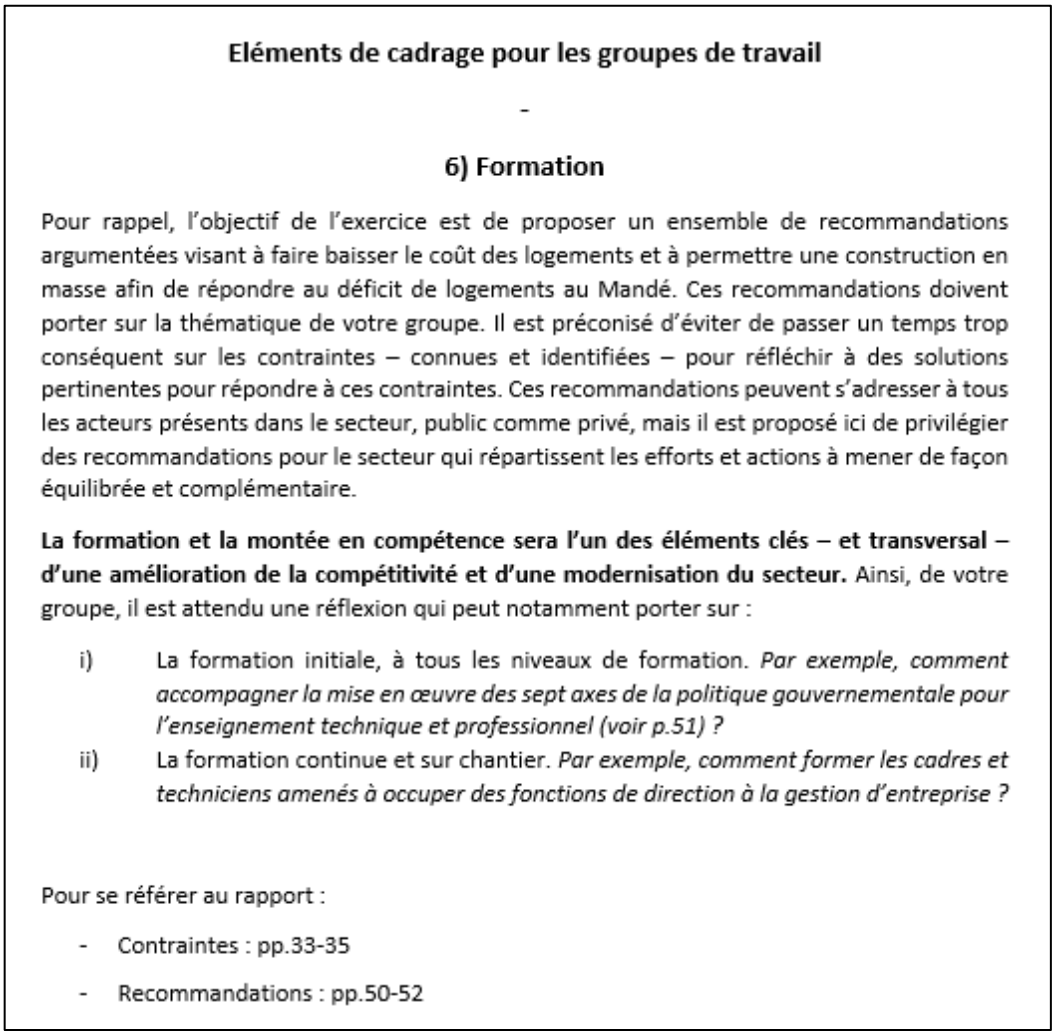
Figure 3. Un groupe de parties prenantes au travail lors du séminaire de dissémination de l'assistance technique

Je distribue à chaque membre de mon groupe une fiche que nous avions préparée en amont du séminaire, pour chaque thématique (voir figure 4 ci-dessous). L'objectif est de ne pas perdre de temps, car la session ne durera que deux heures, en comprenant la restitution par les groupes. La fiche précise les attendus de la séance, donne les contours de la thématique, et propose quelques exemples. Plusieurs remarques sont possibles. D'abord, le récit de transition du rapport est reproduit dans le court texte. Il s'agit maintenant de produire en masse, car le Mandé

[1] Nous sommes moins nombreux l'après-midi que le matin.

[2] La présence de ces derniers est ici à noter : lors de la mission, nous avions essentiellement rencontré des acteurs privés, car c'était à leurs contraintes que nous nous intéressions. Dorénavant, il s'agit d'inclure les acteurs publics, qui devront être impliqués dans la résolution de ces contraintes, comme faisant partie du secteur.

connaît un déficit de logements massifs. Il y a maintenant un secteur : il est d'ailleurs dans la salle où se déroule l'atelier. Il y a des contraintes ; mais elles sont « connues et identifiées », et il faut donc maintenant se pencher vers les recommandations. Deuxième remarque, la direction que le récit pointe du doigt est ici validée. Ainsi, la formation sera utile pour l'amélioration « de la compétitivité » et pour la « modernisation du secteur » : le choix proposé dans le rapport est implicitement validé par quiconque participe à l'atelier. D'ailleurs, les exemples de réflexions possibles (en italique) portent sur le « comment » des réformes, validant implicitement la direction qui leur est donnée (la politique gouvernementale, l'importance de la gestion d'entreprise). Dans l'ensemble, le rapport est entièrement présent dans ces fiches : il y a été mis en boîte noire.



Eléments de cadrage pour les groupes de travail

-

6) Formation

Pour rappel, l'objectif de l'exercice est de proposer un ensemble de recommandations argumentées visant à faire baisser le coût des logements et à permettre une construction en masse afin de répondre au déficit de logements au Mandé. Ces recommandations doivent porter sur la thématique de votre groupe. Il est préconisé d'éviter de passer un temps trop conséquent sur les contraintes – connues et identifiées – pour réfléchir à des solutions pertinentes pour répondre à ces contraintes. Ces recommandations peuvent s'adresser à tous les acteurs présents dans le secteur, public comme privé, mais il est proposé ici de privilégier des recommandations pour le secteur qui répartissent les efforts et actions à mener de façon équilibrée et complémentaire.

La formation et la montée en compétence sera l'un des éléments clés – et transversal – d'une amélioration de la compétitivité et d'une modernisation du secteur. Ainsi, de votre groupe, il est attendu une réflexion qui peut notamment porter sur :

i) La formation initiale, à tous les niveaux de formation. *Par exemple, comment accompagner la mise en œuvre des sept axes de la politique gouvernementale pour l'enseignement technique et professionnel (voir p.51) ?*

ii) La formation continue et sur chantier. *Par exemple, comment former les cadres et techniciens amenés à occuper des fonctions de direction à la gestion d'entreprise ?*

Pour se référer au rapport :

- Contraintes : pp.33-35
- Recommandations : pp.50-52

Figure 4. Fiche de préparation à l'atelier pour le groupe 'formation'

Les participants s'investiront considérablement au cours de l'atelier, et les propositions et les contre-propositions iront bon train. Mon rôle en tant que modérateur de ma session sera essentiellement de clôturer certains débats pour nous mettre d'accord sur certaines

recommandations, et de rédiger une fiche récapitulative de nos conclusions. Des propositions originales, au sens où elles ne figuraient pas dans notre rapport, verront le jour : par exemple, nous proposerons que pour les ouvriers qualifiés, les « unités mobiles » de formation soient renforcées. J'ignorais leur existence, qui ne nous avait pas été mentionnée lors de notre mission, et demanderai donc quelques précisions ; ces unités sont des véhicules et des formateurs qui sillonnent le pays, se rendant dans des localités à la demande d'un maire ou d'un responsable, pour former des ouvriers. Fabio trouvera également ces échanges stimulants, même s'il me confiera que les recommandations produites n'ont pas été à la hauteur de la richesse des discussions de son groupe. Emmanuel semble avoir eu plus de difficultés ; il explique qu'il a dû lutter pour éliminer des propositions « souvent irréalistes, voire aberrantes ».

À l'issue de ce travail, les présidents de groupe défilent, un par un, sur l'estrade, pour énoncer au micro les recommandations produites par chaque groupe, afin de les faire valider par l'ensemble des parties prenantes. Quelques commentaires rapides sont faits, mais le temps presse, car il se fait tard : tout se fait un peu dans la précipitation, et plus personne (moi y compris) n'est vraiment concentré. La journée a été longue, et nous sommes épuisés. Surtout, nous sommes en période de ramadan et la nuit ne va pas tarder à tomber ; l'impatience grandit dans l'assemblée. Les responsables du ministère du logement et de l'urbanisme profitent d'une dernière pause pour préparer un bilan de la journée, avant de demander un dernier instant l'attention de tous les participants pour présenter en plénière cette très courte synthèse, avant de remercier tout le monde. Tout le monde part, et la salle se vide. De notre côté, nous avons tout de même pris soin de conserver avec nous un précieux sésame : l'ensemble des fiches de recommandation établies par les groupes de travail de l'atelier.

4.3. Une seconde convergence

En bilan, le séminaire, en particulier via les groupes de travail, a redonné la parole au secteur, en tant que collectif. Les acteurs du secteur ne sont plus représentés uniquement sous forme de données dans un rapport, mais parlent eux-mêmes, se mettent d'accord sur la direction à donner au secteur. Le secteur devient véritablement un collectif, conscient de lui-même en tant que collectif. Surtout, la forme de ce collectif est largement cadrée par le rapport : en faisant valider le récit de transition du rapport, et en faisant travailler les groupes sur les recommandations, le séminaire permet de faire incorporer le récit de transition à ce collectif en construction. Un second processus de mise en convergence vient d'avoir lieu au cours du séminaire : les parties prenantes du secteur de la construction de logements au Mandé, en validant le rapport puis en agissant à partir du rapport lors du séminaire, ont convergé vers le collectif en transition

présenté dans le rapport. Ce faisant, ces parties prenantes ont acté et mis en acte leur transformation en un collectif en transition, et concerné par sa propre transition.

Autrement dit, une boucle a été parcourue, qui a transformé les entités en jeu : (i) des entités éparses et hétérogènes (tel syndicat, telle école de formation, telle entreprise, ne se connaissant pas) ont été privées de leur parole et de leurs préoccupations, cette parole et ces préoccupations ayant été transformées en données pures et fidèles ; (ii) ces données ont été insérées dans un rapport de façon à produire un récit simple de transition, en respectant la contrainte de modalisation univoque ; (iii) au cours du séminaire de dissémination du rapport, les parties prenantes du secteur ont retrouvé leur parole, mais en échange de la validation de leur transformation en collectif en transition et concerné par sa propre transition (et non pas concerné par autre chose, comme lors de l'étape i). En bilan, c'est à un double processus de convergence que nous avons assisté : convergence d'abord des données produites dans un rapport simple porteur d'un cadre de transition et respectant la modalisation univoque ; puis convergence des entités du secteur vers la représentation que le secteur donne de lui-même, via la validation du rapport et le processus actif du travail de groupe. Des entités éparses qui constituaient un secteur de la construction non structuré au début de l'assistance technique se sont agencées en un collectif, collectif aligné sur sa représentation dans le rapport et concerné par sa propre transition.

Les consultants ne s'attendent pas à être jugés comme des chercheurs, même de « plein air » : c'est leur capacité à transformer le *plusieurs* en *un*, à faire advenir un collectif du secteur de la construction de logements au Mandé, qui fera le succès ou non de l'assistance technique. C'est par un travail épistémique, par la construction d'un rapport, que ce résultat a pu être atteint. Comme les associations de patients, le secteur a appris à se penser et à agir comme un collectif ; mais là où ces associations de patients s'auto-saisissent de la construction de leur identité collective, c'est bien ici le travail de la Banque mondiale qui a impulsé ce mouvement, qui a produit la plupart des savoirs sur le secteur, et qui surtout par là lui a donné son identité précise.

Notre rôle pourrait s'arrêter là, quand nous (sauf Jean) prenons l'avion pour rentrer en Europe ou à Washington D.C. à l'issue du séminaire de dissémination : au secteur de se saisir de sa nouvelle identité collective, au secteur de se saisir de sa nouvelle connaissance de lui-même en tant que collectif concerné en transition, au secteur de faire ce qu'il veut du rapport d'expertise, de son diagnostic et de ses recommandations. C'est d'ailleurs ainsi que nous l'entendons à plusieurs reprises. Après le séminaire, dans la voiture qui nous ramène à l'hôtel, faisant un bilan rapide de l'atelier, nous nous disons que « si ça influence sur quelques points, c'est déjà bien ; si ça aide les fonctionnaires à avoir quelques pistes sur la façon dont marche le secteur privé, c'est déjà bien ». Emmanuel ajoute qu'un tel atelier permet aux participants de « s'imprégner »

d'un certain nombre d'idées, même si la diffusion des idées n'est pas immédiate. En guise de conclusion, nous nous disons : « bon maintenant c'est leur truc ». De nouveaux agencements marchands ou économiques pourraient être ainsi produits à l'issue de ce travail de mise en convergence.

Ce collectif pourrait aussi être pris en charge localement par le gouvernement du Mandé. Emmanuel, qui a effectué des rencontres et échanges parallèles le jour précédent le séminaire, et qui a échangé de façon informelle avec des responsables du ministère pendant le séminaire, confirme, lors d'une discussion avec Fabio et moi, que le gouvernement entend bien se saisir de ce nouveau collectif : « le séminaire a surtout servi à créer une plateforme de dialogue pour eux, c'est pour cela qu'ils ont trouvé ça surtout intéressant ». Il nous avait d'ailleurs déjà prévenu la veille du séminaire, à l'hôtel, informé je ne sais comment : « si le ministère a souhaité inviter tant de personnes, au moins le matin, c'est parce que c'est la première fois que le nouveau ministre peut réunir tous les acteurs ». Autrement dit, le nouveau ministre aussi cherche à profiter de l'assistance technique pour appuyer ses réformes sur ce collectif. Surtout, après le séminaire, tandis que, épuisés et plutôt satisfaits de notre journée, nous rentrons en voiture à l'hôtel, Emmanuel nous déclare que, selon lui, le ministère se « fout » des recommandations du rapport. Pour lui, « ils ont déjà leur idée en tête sur une stratégie pour les logements sociaux ». Au mieux, « ils vont juste peut-être s'appuyer sur l'étude pour renforcer quelques points, mais c'est tout ». Ainsi, plus que les recommandations du rapport (le conseil aux politiques publiques), c'est l'existence nouvelle de ce collectif qui intéresse le nouveau ministre (le résultat des opérations d'expertise donc).

4.4. Un collectif prêt à être agi par la Banque mondiale ?

Outre l'auto-saisissement de son avenir par ce secteur concerné ou sa prise en charge par le gouvernement, une troisième forme d'intervention sur ce nouveau collectif est possible. Un autre effet du travail de convergence, en parallèle de la constitution du collectif, est identifiable : la Banque mondiale devient capable de parler au nom de ce secteur qui a repris la parole en tant que collectif. Parce qu'elle était présente et a mis en œuvre les sessions et les ateliers, qu'elle a récupéré les documents produits, elle sait ce que le secteur a dit. Ainsi, le lendemain du séminaire, alors que Jean retourne travailler à son cabinet d'architecte. Fabio et moi nous attelons à la rédaction d'un mémo présentant un bilan du séminaire. Le déroulé de la veille y est précisé. Nous rappelons le récit d'ensemble proposé pour le secteur, depuis le déficit en logements (le problème) jusqu'aux recommandations. Nous insistons sur le caractère participatif et actif de l'atelier : « Dans chacune des sessions, des séances de questions-réponses et commentaires ont garanti une implication active des participants ». Surtout, nous pouvons

maintenant revenir sur les liens entre le contenu du rapport et ce qui a été dit lors du séminaire. Ce qui était encore un choix possible du secteur dans le rapport est devenu dans le mémo le choix du secteur, rapporté par la Banque mondiale :

> « Dans l'ensemble, les discussions avec l'audience ont permis de valider les grandes orientations préconisées par le rapport, ainsi que la nécessité de s'orienter vers un scénario réaliste de densification de la ville de Niani, qui prenne en compte les contraintes actuelles et le nécessaire accompagnement des entreprises. »

> « Des groupes de travail ont été organisés l'après-midi pour approfondir les recommandations de l'étude. Ils ont validé la pertinence des recommandations proposées par l'étude et réfléchi sur la manière de mettre en œuvre ces recommandations. »

En ce sens, le séminaire de dissémination œuvre comme une « technologie de démocratie »[1] particulière : la Banque mondiale devient dorénavant capable de dire ce qu'est et ce que veut le secteur, elle s'arroge le titre de porte-parole. Qu'en fait-elle ? Lors d'un appel intermédiaire avec Emmanuel lors de la mission à Niani, où nous lui proposons un bilan de nos premiers éléments, et alors que nous critiquons le programme gouvernemental de logements sociaux, celui-ci nous interrompt :

> « il faut aussi que ces études nous permettent de renouer le dialogue avec le gouvernement, donc ne soyez pas trop critiques. »

Il précisera ce point lors du séminaire : il nous expliquera qu'il souhaite profiter des études pour renouer le contact avec le gouvernement mandingue, car depuis la fin de la crise qui a touché le pays, pour un ensemble de raisons dues à des choix stratégiques vers d'autres secteurs considérés comme plus prioritaires, la Banque n'a quasiment plus de liens avec le ministère du logement et de l'urbanisme. Or, pour renouer ces liens, en l'absence d'investissements plus concrets, les assistances techniques, comme nous le dit Emmanuel, sont « très stratégiques ». Le lendemain matin du séminaire, d'ailleurs, Emmanuel parvient à rencontrer le ministre du logement et de l'urbanisme, qui est accompagné de son directeur de cabinet adjoint. La directrice pays de la Banque mondiale est présente, ainsi qu'un autre chef de projet de la Banque dans le pays. Fabio et moi-même sommes conviés. C'est essentiellement le ministre, son directeur de cabinet adjoint et Emmanuel qui prendront la parole. La réunion débute par un compte rendu du séminaire par Emmanuel, où les grands constats sont réaffirmés (importance de la densification, de la question foncière, de la formation, etc.). À ce moment, Emmanuel peut

[1] B. LAURENT, « Technologies of democracy: experiments and demonstrations », *Science and engineering ethics*, vol. 17, n° 4, 2011, pp. 649-666.

s'exprimer au nom du secteur, avec force, grâce à l'assistance technique. Le gouvernement, s'il veut transformer ce secteur, s'il veut répondre aux problèmes et aux défis soulevés dans le rapport, a tout intérêt à s'appuyer sur la Banque mondiale.

D'ailleurs, la conversation, sous l'impulsion du directeur de cabinet adjoint du ministre, tourne rapidement sur la suite de l'assistance technique : que faire à partir de là, que faire ensemble ? C'est avant tout la question du financement qui est posée. Au regret du ministre, il n'est pas question pour la Banque mondiale de mobiliser de nouveaux investissements sous forme de projets au Mandé actuellement : comme le rappelle Emmanuel, le « portefeuille pays » de la Banque mondiale est « saturé ». Il faudra donc se contenter d'assistances techniques et d'études ; on pourrait par exemple en envisager une, explique Emmanuel, qui identifierait précisément les besoins en formation (combien de maçons faut-il former, etc.). Mais même pour de simples assistances techniques, qui impliquent des fonds beaucoup moins importants que les projets, Emmanuel est un peu à court de financements. Il demande à la directrice pays de la Banque si elle a des idées de fonds fiduciaires[1] qui pourraient accompagner ces études ; celle-ci, à son tour, se demande si certains projets existants financés par la Banque mondiale ne pourraient pas appuyer ces études, ou si d'autres bailleurs pourraient être mobilisés. La création d'un comité technique mandingue est aussi envisagée, qui suive ces études et les recommandations émises dans le rapport et au cours de l'atelier.

Après cette réunion, nous nous retrouvons, Emmanuel, Fabio et moi, ainsi que le directeur de cabinet adjoint du ministre, dans une salle de réunion du ministère. Il s'agit de travailler sur une liste d'études possibles pour la suite, liées aux recommandations du rapport. Puisqu'Emmanuel n'a plus d'argent disponible sur ses fonds fiduciaires actuels pour financer de telles études, cette question du financement dirige largement le type d'études qui sera proposé, et là-dessus, seul Emmanuel est capable d'envisager, du côté de la Banque mondiale, les potentielles sources de financement. Également, ces recommandations sont produites selon les avis du directeur de cabinet adjoint, qui oriente les thématiques en fonction de l'agenda et des intérêts de ministère. Je prends quelques notes, mais je suis vite dépassé par des enjeux que je ne maîtrise pas : je ne suis pas familier des modalités de financement de la Banque, et les réflexions d'Emmanuel me perdent totalement ; de même, je ne saisis guère les insistances du directeur de cabinet adjoint sur certains points précis. Les deux interlocuteurs se mettent d'accord sur un certain nombre de propositions d'études ; avec Fabio, nous n'intervenons qu'à de très rares reprises pour souligner ou préciser un point ou un autre sur les caractéristiques techniques des études à venir.

[1] Voir chapitre 4 là-dessus.

En sortant de ces échanges, comme le dit Emmanuel, il faut « maintenant passer à l'action ». Il nous faut, ce fut l'une des conclusions de la réunion avec le ministre, rédiger un rapport proposant des recommandations opérationnelles pour de futures études. Cela donnera lieu à la seconde partie du mémo post-séminaire, document qui sera donc adressé au ministère du logement et de l'urbanisme, en vue de futures activités. Ainsi, une des études se propose de :

> « **Préparer un programme détaillé de formation professionnelle et académique pour le secteur.** Le programme identifiera de façon détaillée les besoins en formation professionnelle pour le secteur, en s'assurant que les priorités et profils soient en adéquation avec l'objectif de construire en hauteur et de manière plus industrielle. »

En bilan, la Banque mondiale semble avoir été capable de négocier de futures activités avec le gouvernement mandingue. L'assistance technique, en ce sens, offre des prises autant à la Banque mondiale qu'au gouvernement, qui vont leur permettre de financer ou mettre en œuvre de futures opérations sur le secteur de la construction de logements au Mandé. Ces prises sont permises par la capacité qu'a dorénavant la Banque mondiale de parler au nom du secteur, mais elles sont surtout permises par la construction du collectif au cours de l'assistance technique. En effet, pas de secteur de la construction au Mandé uni en tant que collectif conscient de la nécessité de sa propre transition, pas d'intervention possible sur ce secteur pour la Banque mondiale et le gouvernement du Mandé. Telle est l'importance du travail de mise en convergence.

Conclusion : la convergence et ses épreuves

À l'issue de l'assistance technique, la boucle est en quelque sorte bouclée : des parties prenantes du secteur de la construction ont été consultées lors d'une mission, leur voix a été effacée pour produire des données pures et fidèles ; ces données ont été ensuite inscrites dans un récit simple de transition selon un mécanisme de modalisation univoque ; enfin, les entités du secteur ont pu retrouver leur voix, leur capacité à parler en leur nom et au nom du récit de transition, lors du séminaire, bouclant la boucle. Un processus double de mise en convergence a eu lieu : d'abord, des données ont été produites, puis modalisées comme faits dans un rapport simple muni d'un cadre de transition ; ensuite, via le séminaire de dissémination, c'est le secteur qui a convergé avec la représentation proposée de lui-même dans le rapport, formant un collectif concerné en transition. En parcourant ce cercle, toutes ces entités ont donc été transformées, notamment parce que leurs préoccupations, initialement énoncées lors des réunions de la mission de deux semaines, se sont cristallisées en une préoccupation – un *concernement* – pour

la transition du secteur. La Banque mondiale et le gouvernement du Mandé ont alors cherché à en profiter pour concevoir des opérations, et c'est là que notre observation s'est arrêtée.

La Banque mondiale a agi par une opération d'expertise sur des identités et des problèmes : c'est bien l'exercice de production de savoirs dans l'optique de rédiger un rapport d'expertise sur le secteur qui a permis d'échanger au cours de la mission, de produire des données, puis de les insérer dans un récit de transition représentant bien le secteur ; c'est en disséminant ces savoirs produits, et en faisant travailler activement les parties prenantes du secteur lors du séminaire sur les bases du rapport d'expertise, qu'elle a contribué à faire advenir le collectif du secteur de la construction au Mandé. L'une des modalités de l'expertise comme opération de la Banque mondiale est la mise en convergence. Les savoirs que nous avons décrits ici sont les savoirs techniques nécessaires pour produire et faire circuler un rapport d'expertise de la Banque mondiale ; ils concernent autant les règles et procédures de production des données puis d'écriture du rapport (production de données pures et fidèles, modalisation univoque, etc.), que les modalités d'interaction lors d'une assistance technique avec les parties prenantes « autour » du rapport (organisation du séminaire de dissémination, etc.). En d'autres termes, rédiger un rapport pour une organisation internationale requiert de maîtriser un certain nombre d'« attentes, normes, codes... souvent implicites »[1], qui représentant autant savoirs et savoir-faire implicites, basiques pour certains, plus spécialisés pour d'autres, qui peuvent s'apparenter à une « hyperspécialisation » qui « contribue aussi à restreindre le nombre de personnes compétentes, ce qui explique les difficultés à trouver des experts disponibles et les tarifs appliqués »[2].

Remarquons également que la science économique, conçue comme un ensemble de savoirs académiques et formels, ou même conçue dans un sens plus large (marketing, comptabilité, etc.), n'est pas centrale dans le travail de mise en convergence. Elle offre sans doute un vocabulaire de base (compétitivité, coûts, prix, etc.), mais celui-ci est trop limité pour déterminer le regard des experts. L'écosystème de savoirs au cœur des opérations ne saurait être limité à la science économique. Pour autant, nous avons bien eu affaire à une opération économique, dans un sens spécifique. Dans une enquête sur la « forme projet » des agences d'aide[3], Monika Krause affirme que cette « forme projet » conduit les potentiels récipiendaires de l'aide à compétir entre eux pour devenir les récipiendaires de l'aide. Elle explique que par

[1] A. VIARD-CRÉTAT, « Savoirs tactiques et expertises », *art. cit.*, p. 287.
[2] *Ibid.*
[3] M. KRAUSE, *The good project: humanitarian relief NGOs and the fragmentation of reason*, Chicago et Londres, University of Chicago Press, 2014. Cette enquête porte sur l'humanitaire mais ses analyses peuvent s'étendre facilement au cas du développement.

cette concurrence, ces derniers deviennent des « commodités » dans un marché des projets, où les agences d'aide sont de leur côté les clients. Si notre résultat est en un sens similaire à celui de Krause, son recours au concept de marché ou quasi-marché de l'aide lui suffit à supposer que des transformations marchandes vont advenir : puisqu'un marché est là, il est possible d'identifier des commodités, et il s'agit des récipiendaires. Notre approche insiste à rebours sur le travail nécessaire pour produire des entités capables de recevoir des projets ou plus généralement des opérations de développement, travail qui ne se résume pas à la construction d'un marché de l'aide, puisqu'il est d'abord fait d'enquêtes de terrain, de négociations, etc. Si les entités obtenues sont bien en un sens « marchandes », c'est moins en tant qu'elles sont devenues des « commodités », que parce qu'elles forment désormais un « secteur économique » (celui de la construction de logements au Mandé) qui était auparavant épars ; plutôt que des objets économiques, elles sont devenues des sujets économiques.

Quelle politique avons-nous identifiée ? Une première manière de lire la politique de l'expertise comme opération de la Banque mondiale identifiée ici serait d'arguer qu'il y a bien lieu de parler d'une politique qui vient de l'« extérieur » du travail technique, qui est donnée d'avance : le cadre de transition qui pointe vers la « modernité » semble bien être de cette nature, puisqu'il caractérise tout le développement institutionnel, comme l'a noté Chakrabarty. Mais en pratique, le récit de transition vers la modernité ne nous dit pas grand-chose sur la substance des transformations qui vont advenir. On a vu que ce récit indique surtout que les recommandations sont des anti-contraintes ; elles sont pour la plupart formulées en disant « il faut lever telle contrainte ». Autrement dit, s'il faut se moderniser, et si quelques pistes sont données en ce sens (techniques modernes de construction), la direction n'est pas complètement déterminée. Nous avons vu par exemple que le gouvernement, selon les dires d'Emmanuel, se « fout » des recommandations, et souhaite s'appuyer sur le nouveau collectif pour mettre en œuvre son propre programme de politiques publiques. Ainsi, le gouvernement du Mandé va peut-être se saisir de ce collectif sans se soucier du caractère « moderne » ou non de ses réformes. Emmanuel, on l'a vu, n'hésite de son côté pas à discuter avec le ministre en prenant en compte plusieurs éléments autres (financements disponibles et orientés vers telle ou telle thématique, intérêts du ministre), qui ne sont pas déterminés par le récit de transition ou par les recommandations produites dans le rapport ou lors du séminaire, mais qui vont largement avoir besoin de ce collectif concerné en transition vers la modernité pour pouvoir advenir. Le terme de « modernisation » ne permet pas de résumer la nature des interventions concrètes qui s'ensuivront.

La politique en jeu est en fait au cœur de la technique, elle ne la précède pas, n'en est pas éliminée, ou n'en est pas une conséquence imprévue ; elle se construisent l'une l'autre. Le

collectif du secteur de la construction au Mandé ne peut advenir que si ce travail technique est mené avec rigueur, avec délicatesse, en respectant les trois contraintes de la modalisation univoque, du cadre de transition, et du récit simple : c'est au prix de cette première convergence que le séminaire de dissémination des résultats pourra être un succès, en donnant lieu à une seconde convergence. Surtout, c'est au cœur de ce travail technique que le collectif prend forme. Le cadre de transition ne suffit pas à expliquer le contour exact du collectif et sa direction : au cours de leurs missions et de leur rédaction du rapport, des entités peuvent surgir et demander à être prises en compte (comme les géomètres-experts lors du séminaire de restitution) ; d'autres peuvent en en être exclues par la force du rapport (les tâcherons) ou par les contingences de la mission (ceux que nous n'avons pas pu rencontrer lors de la mission) ; d'autres peuvent encore le rejeter (ceux qui auraient refusé de venir au séminaire) ; les experts peuvent aussi devoir ajouter des entités imprévues qui participent du récit collectif final (comme le prix du ciment, les normes et le géo-béton).

Également, les interventions finalement prévues entre la Banque mondiale et le ministre du logement et de l'urbanisme au Mandé, comme les mesures sur le « programme détaillé de formation professionnelle et académique pour le secteur », n'auraient pas pu être décidées avant l'opération de la Banque mondiale : il a fallu produire un véritable diagnostic pour pointer du doigt ce problème spécifique, créer une préoccupation partagée pour ce problème, et réfléchir aux financements disponibles. Le récit de transition vers la modernité est donc avant tout important pour que le secteur prenne conscience de son identité collective, qu'il fasse sien le problème de sa propre transition, qu'il se préoccupe de son futur, et qu'il soit prêt à recevoir des interventions gouvernementales et de la Banque ; il ne remplace pas la construction politique du collectif par le travail de mise en convergence.

Si ce chapitre a insisté sur le succès de la construction du collectif, le travail des experts n'est pas exempt d'épreuves : lors de la mission, une certaine vigilance des parties prenantes peut apparaître face à des consultants de la Banque mondiale peu à l'aise sur les questions relatives à leur relation avec le gouvernement ; des rendez-vous peuvent être annulés ou manqués ; le rapport peut être rejeté par certaines parties prenantes ; la manière de formuler les problèmes, par exemple en termes de hauteur de construction, peut être refusée, etc. Toutes ces épreuves participent à donner forme au collectif. Même si cela n'a pas été le cas dans ce chapitre, où les deux convergences se sont dans l'ensemble bien déroulées, ces épreuves risquent aussi, dans le cas plus général, d'être fatales au travail de mise en convergence, au travail de construction de ce collectif.

Deux autres épreuves font suite à l'assistance technique, qui permettent de tester la solidité de ce collectif et l'efficacité de l'assistance technique. D'une part, ce collectif rendu disponible

pour des interventions le concernant, doit faire effectivement l'objet d'interventions le concernant. Un des critères de succès de l'assistance technique pour la Banque mondiale, on l'aura compris en suivant Emmanuel, c'est en effet de parvenir à financer de nouvelles opérations, à partir du processus de convergence. Notons qu'avec ce critère, notre assistance technique est un échec. Quand je le reverrai à Washington D.C., quelques mois après le séminaire, Emmanuel admettra qu'il n'a pas eu de nouvelles du ministère, tandis que lui-même n'a pas eu le temps de revenir vers eux, débordé par d'autres activités. Et à ce jour, autant que je sache, aucune activité financée par la Banque mondiale n'a encore été menée à partir de ce mémo au Mandé[1]. Ce n'est d'ailleurs pas un cas isolé : au Niger comme au Tchad, quelques activités seront poursuivies après la rédaction des rapports et les séminaires de dissémination, mais, une fois taries les premières sources de financement de la Banque mondiale, plus rien ne se déroulera, au grand dam de certains acteurs impliqués, conscients de la nécessité de ces actions et financements pour maintenir le nouveau collectif.

D'autre part, le collectif du secteur de la construction au Mandé doit devenir potentiellement capable de s'auto-saisir de sa nouvelle identité et des savoirs nouveaux acquis sur lui-même pour se développer. Là-dessus non plus, nous n'aurons pas plus de succès. En tout cas, nous n'aurons guère de nouvelles des parties prenantes, et des effets du rapport. Sauf à un moment : en juillet 2017, un promoteur immobilier de Niani écrit à Fabio pour solliciter un rendez-vous et nous explique : « nous avons légèrement progressé dans nos activités relatives au projet de construction de logement, grâce à votre étude ». Fabio nous transmet le message, et Emmanuel conclut, sans ironie : « Merci Fabio. Ça fait toujours plaisir que notre travail ne soit pas vain »[2]. Autrement dit, le collectif, même s'il ne se désagrège pas, risque de rester largement passif, de ne pas entrer en transition. Nous n'en savons rien à ce jour : existe-t-il encore, a-t-il mené des actions collectives ?

Les épreuves sont donc nombreuses, qui risquent de faire capoter le processus de convergence puis les suites de l'assistance technique. La boucle de l'assistance technique n'est jamais assurée de pouvoir se refermer sur un collectif solide, qui puisse donner naissance à un secteur s'auto-développant ou à des interventions concrètes de la part du gouvernement ou de la Banque mondiale. *In fine,* malgré la réussite apparente des deux convergences, la véritable solidité du collectif construit lors de l'assistance technique, c'est-à-dire sa capacité à ne pas se désagréger dans les jours ou semaines qui ont suivi le séminaire de dissémination, reste un sujet d'interrogation pour les experts de la Banque mondiale. Nous reviendrons plus en détail dans le chapitre 4 sur la manière dont la Banque mondiale fait face aux multiples épreuves qu'elle

[1] J'ai revu Fabio en février 2019 à Paris, qui m'a confirmé qu'il n'avait aucune nouvelle d'Emmanuel à ce propos.
[2] Courriel du 14/07/2017.

rencontre et dont elle gère son incapacité à suivre toutes les conséquences de ses opérations, en évoquant la problématique du pouvoir de la Banque mondiale. En attendant, après la convergence, nous allons identifier une autre modalité de l'expertise comme opération de la Banque mondiale : elle va nous permettre d'éclairer de manière plus précise ce qui a pu se jouer pendant la mise au travail des parties prenantes du secteur, lors du séminaire de dissémination. C'est toutefois vers un autre terrain que nous allons nous tourner pour ce faire.

Chapitre 3. Activer des outils génériques et des entrepreneurs : agir dans les mondes incertains de l'entrepreneuriat et de l'aide internationale

Introduction

Février 2018, à Niani, dans une grande salle du *Conseil national du patronat du Mandé.* De grandes feuilles A3 sont disposées sur une vingtaine de tables. Devant chacune de ces feuilles, des binômes de formateurs mandingues sont intensément concentrés. Ces formateurs sont des spécialistes en conseil aux entrepreneurs et aux entreprises. Ils sont en « formation des formateurs », selon le titre donné à l'activité. Au sein de chaque binôme, on discute, on échange, on hésite, avant de noter une phrase sur un Post-it jaune. Ce Post-it se retrouve bientôt collé sur l'une des neuf cases qui segmentent la feuille A3. Sur l'une des feuilles, toutes les cases sont bientôt remplies de Post-it, avec, comme le demande la consigne, un seul Post-it par case ; les membres du binôme, satisfaits de leur travail, en profitent pour se plonger sur les écrans de leurs smartphones, écrivant et répondant à des sms ou des courriels. Un autre groupe demeure indécis sur le positionnement adéquat d'un de leurs Post-it, le collant sur l'une des cases, avant de le décoller, pour le positionner ailleurs. Déboussolés, ils s'adressent à l'une des deux expertes françaises responsables de cette formation des formateurs, qui vient les aider ; aiguillés, ils peuvent avancer plus loin dans l'exercice, et remplir des cases supplémentaires de Post-it. Dans un troisième groupe, la feuille A3 est presque remplie, mais sur les deux dernières cases, l'inspiration manque : et déjà s'amoncellent sur le rare espace encore disponible de leur table des vestiges de Post-it chiffonnés par des mains énervées, au milieu desquels se perdent des stylos et des stabilos de différentes couleurs. Tous ces groupes doivent remplir un *business model canvas*, tenant sur une page : cette technique de matérialisation du modèle économique d'une entreprise donne des informations notamment sur le financement de l'entreprise, sur la proposition de valeur, sur le segment de clientèle visé, ou encore sur la structure des coûts (voir figure 5 ci-dessous).

L'exercice présenté ci-dessus s'inscrit dans le cadre d'un projet financé par la Banque mondiale, le « Projet pour l'employabilité et l'emploi des jeunes au Mandé » (PEEJEM). Ce projet consiste notamment en un « Concours de Plan d'Affaires », au cours duquel plusieurs étapes doivent permettre à la fois de sélectionner et de former à l'entrepreneuriat des jeunes mandingues (entre 18 et 35 ans) diplômés (au moins un baccalauréat). Les lauréats finaux

recevront des bénéfices en termes d'accompagnement, mais aussi en termes de financement, allant jusqu'à 7 500 euros, ce qui représente une belle somme au Mandé (le salaire mensuel moyen étant de moins de 100 euros). La formation de tous les candidats présélectionnés à l'entrepreneuriat, puis l'accompagnement des lauréats finaux, doit être effectuée par des formateurs mandingues. Sélectionnés par appel d'offre concurrentiel, ils travaillent dans des structures mandingues de conseil aux entreprises pour la plupart généralistes, c'est-à-dire non spécialisées sur des marchés particuliers et offrant un ensemble diversifié de services. Les documents du Concours de Plan d'Affaires prévoient néanmoins une étape de renforcement des compétences de ces formateurs : c'est la « formation des formateurs » que la vignette introductive a illustrée rapidement, et qui sera l'objet de ce chapitre. Cette formation des formateurs est menée par deux expertes venues d'un incubateur situé en région parisienne, Pant'Impact, et recommandées par la cheffe de projet de la Banque mondiale responsable de la supervision du PEEJEM.

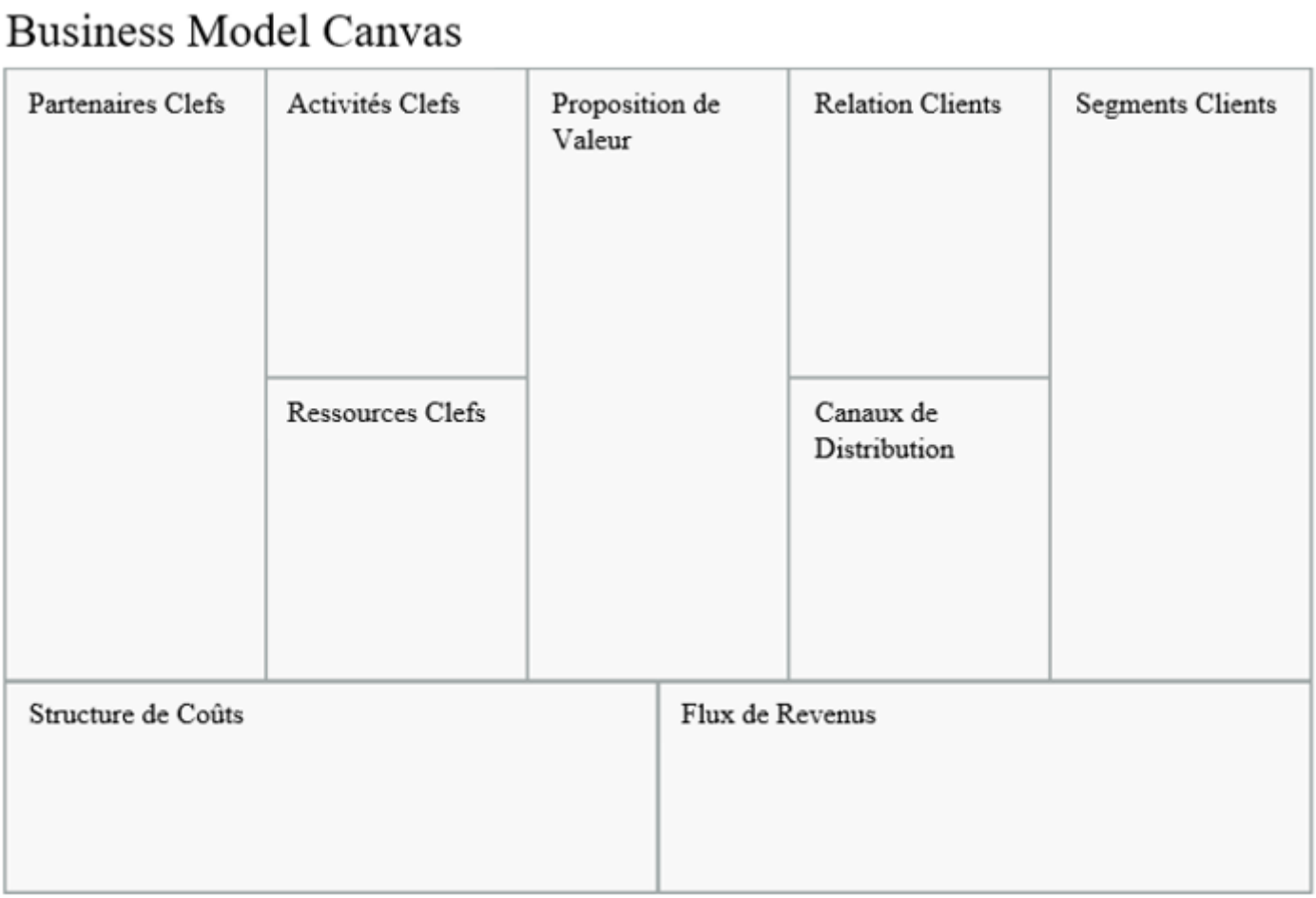


Figure 5. Modèle standard du business model canvas *distribué lors de la formation des formateurs du PEEJEM*

Cet exercice autour du *business model canvas* est intrigant : alors qu'il lui est consacré presque une journée sur les six jours de la formation des formateurs, et qu'il est prévu qu'il occupe une grande partie du temps de formation des candidats du PEEJEM, il n'a pas nécessairement vocation à figurer dans les plans d'affaires finalisés. Il représente pourtant, affirment les expertes, une étape indispensable dans la construction des plans d'affaires. Car tel est bien l'objectif de ces formations : à l'issue, les jeunes aspirants entrepreneurs doivent être capables de rédiger un plan d'affaires ; seuls les meilleurs à cet exercice seront sélectionnés, et accéderont aux bénéfices du concours. De surcroît, si les entreprises avec lesquelles les formateurs alimentent le *business model canvas* lors de la formation des formateurs sont fictives, l'exercice est lui bien réel : les deux expertes n'apprennent pas aux formateurs à se servir de l'outil de manière formelle, mais les font activement travailler dessus, les mettent en situation réelle, les font penser comme des chefs d'entreprise. On retrouve la volonté de la Banque mondiale du chapitre précédent de faire travailler le secteur de la construction au Mandé de manière active sur des recommandations, via un travail de groupe. Dès lors, comment comprendre le rôle de cet outil et de cet exercice ? Que signifie cette mise en situation des formateurs mandingues, cette formation où on leur demande d'être actifs, de faire, de produire, plutôt que d'écouter seulement ? L'expertise comme opération de la Banque mondiale, incarnée ici par deux expertes venues de France sur demande de la Banque mondiale, aurait-elle vocation à former, et si oui, quels sont la nature et les effets recherchés de cette formation ?

1. Revue de la littérature et approche analytique

1.1. Un développement basé sur les pauvres, ou les transformant ?

Dans les années 1990, la Banque mondiale, incarnant un mouvement plus général de l'aide au développement, se met à prôner un développement « basé sur les gens », c'est-à-dire construit avec les « communautés » et à partir du « savoir des gens », pour reprendre les termes de l'ancien président de l'institution James Wolfensohn[1]. Toutes ces entités, qui étaient avant les objets des interventions de développement, sont caractérisées dorénavant comme pleines de ressources et de compétences : elles doivent par conséquent devenir les « solutions » du développement, devenir les moteurs de leur propre développement et du développement. C'est une démarche dans laquelle semble s'inscrire un PEEJEM qui annonce vouloir « former » des « entrepreneurs potentiels », ou encore les « libérer » des contraintes qui les enserrent, afin

[1] J.D. WOLFENSOHN, *Voice for the world's poor*, *op. cit.*, pp. 394-397. Sur l'origine de ces réflexions, voir l'introduction générale de la thèse et le chapitre 1.

qu'ils puissent « réaliser leur potentiel », c'est-à-dire créer des entreprises, des emplois et des richesses[1]. Contrairement au chapitre précédent où il n'était officiellement question que d'« appropriation », sans mention explicite du caractère transformateur de l'assistance technique pour le secteur de la construction au Mandé, c'est bien une ambition explicite de formation et de promotion d'un développement mis en œuvre par les entrepreneurs eux-mêmes qui anime le Concours de Plan d'Affaires. Commençons par suivre quelques anthropologues qui sont allés explorer ce mouvement qui a voulu définir une nouvelle aide au développement.

Tania Li, d'abord, s'est intéressée à un projet de « développement social » financé par la Banque mondiale en Indonésie, à la fin des années 1990 / début des années 2000. La réflexion qui anime les documents de projet, et qu'elle exhibe, fait écho aux propos de Wolfensohn. Des anthropologues sont recrutés par la Banque mondiale qui doivent permettre, selon les propres termes de l'équipe en charge de la conception du projet, de « voir les relations communautés-État » autrement que par les « lunettes » d'un « économiste rural, planificateur rural, ou un ingénieur irrigation », afin de soutenir « des plans de développements faits et approuvés par les communautés »[2]. S'appuyant sur les travaux de Nikolas Rose[3], Li relie ce discours de la Banque mondiale au cadre plus général d'une gouvernementalité néolibérale qui émerge dans les années 1990, et qui valorise et responsabilise les communautés ou la société civile.

Li souligne le paradoxe inhérent à cette gouvernementalité néolibérale. D'une part, cette gouvernementalité décrit les communautés ou la société civile comme « naturelles », ou encore comme ayant « le secret de la bonne vie (équitable, durable, authentique, démocratique – quelle que soit la définition du bien) »[4]. En d'autres termes, ces entités existent déjà, et le développement doit s'appuyer dessus, ce sont elles qui développeront. Mais, comme le rappelle Li, les agences d'aide, animées par leur « volonté d'améliorer », veulent intervenir ; et l'auteur montre que de fait, les interventions que conçoivent les agences d'aide ne cherchent pas qu'à intervenir à partir des communautés, mais cherchent aussi à intervenir *sur* les communautés. Le paradoxe est là : les agences d'aide construisent ces entités à la fois comme ce qui existe déjà et qui est plein de ressources et de compétences, et comme ce qui n'est pas encore tout à fait là, qu'il faut faire émerger ou protéger, et qui en tout cas réclame une intervention des agences d'aide. Il en ressort une certaine contorsion des agences d'aide : leurs experts se présentent comme des « sages-femmes »[5], qui ne font que faire accoucher des choses déjà

[1] Documents de projet du PEEJEM.
[2] T.M. LI, *The Will to Improve*, *op. cit.*, p. 231.
[3] N. ROSE, *Powers of freedom*, *op. cit.*
[4] T.M. LI, *The Will to Improve*, *op. cit.*, p. 232.
[5] *Ibid.*, p. 246.

existantes, mais pas encore suffisamment. Cela se traduit par la construction de procédures de projets ambiguës, supposées fournir des cadrages forts dans lesquels les communautés pourront s'auto-développer, se prendre en charge. C'est ce dont témoigne ce passage de l'analyse, qui porte sur les procédures de décaissement des fonds du projet :

> *« the block grant funds were sent directly to a bank account in the subdistrict […] Villagers were informed about the exact funds potentially available to them, and they were encouraged to select projects from a menu of options. This procedure gave them autonomy, responsibility, and choice. Each village that elected to apply for project funds had to present its proposal in the appropriate format and explain how it met [the project's] criteria of being propoor » ; « Once a proposal was accepted, villagers had to monitor to ensure that contracts for construction were awarded competitively, and materials met quality specifications. Transparency rules required project implementers at the village level to hold public meetings to account for how the money was spent. »*[1]

En d'autres termes, avec ces procédures, il s'agit de « *assist in the birth-to-presence* »[2] de « communautés responsables, autonomes, capables de s'auto-gouverner »[3]. Ces procédures de décaissement conservent deux ambiguïtés, que Tania Li identifie. D'abord, elles n'ont pas été discutées en amont avec les communautés, et sont bien le fait des experts des agences d'aide ; autrement dit, au moins là-dessus, le projet n'est guère mis dans les « mains des villageois ». Deuxièmement, qui et qu'est-ce qui se transforme : les agences d'aide, qui ont modifié le cadre de leurs opérations pour apprendre à s'appuyer sur des communautés déjà compétences et pleines de ressources ? ou plutôt les communautés elles-mêmes, ces communautés n'étant pas les mêmes avant et après le projet ? ou encore une interaction entre les deux, mais de quelle nature exacte ? Li ne répond pas à ces questions, se contentant d'indiquer que c'est justement dans l'absence de réponse claire à ces questions que réside tout le paradoxe de cette gouvernementalité néolibérale.

Catherine Dolan et Dinah Rajak[4], deux anthropologues, offrent une perspective qui prolonge historiquement les travaux de Li[5], et qui a de surcroît l'intérêt de discuter directement la question de l'entrepreneuriat. Les deux autrices suggèrent qu'après la période de valorisation de l'entrepreneuriat africain comme « inné », voire « indigène », favorisé par « l'énergie entrepreneuriale brute des gens », mais nécessitant cependant d'être « déclenché »

[1] *Ibid.*, p. 249.
[2] *Ibid.*, p. 241 ; nous ne traduisons pas.
[3] *Ibid.*
[4] C. DOLAN et D. RAJAK, « Remaking Africa's informal economies: youth, entrepreneurship and the promise of inclusion at the bottom of the pyramid », *The journal of development studies*, vol. 52, n° 4, 2016, pp. 514-529.
[5] Même si elles ne les discutent pas directement.

(correspondant à ce que Li a identifié sur le cas des communautés), une autre période lui a succédé. Dorénavant, expliquent-elles, c'est une insistance sur la « formation », le « *disciplining* », la « transformation » qui prédomine. Autrement dit, les développeurs – bailleurs, gouvernements, ONG, entreprises sociales – engageraient de manière beaucoup plus active des transformations sur les individus ou communautés des pays en développement, pour « galvaniser » une génération d'entrepreneurs capable de profiter des bienfaits et des promesses des « marchés libres ». Il ne s'agit plus de se contenter de fournir les cadres et procédures pour voir émerger des entrepreneurs, mais de produire plus activement ces entrepreneurs.

Empiriquement, Dolan et Rajak observent le cas non pas d'une agence d'aide, mais d'une « entreprise sociale » au Kenya, qui forme des entrepreneurs qui pourront ensuite aller vendre des produits (lampes solaires, fours, etc.) sur les marchés informels et conserver une part des bénéfices. Mais l'objectif explicite de l'entreprise sociale n'est pas que d'offrir à ces entrepreneurs des revenus complémentaires ; son discours porte aussi une promesse d'accomplissement de soi, qui permettra à l'entrepreneur à succès de devenir quelqu'un, de s'insérer dans le marché, d'être laborieux et utile aux autres, etc. Ce discours d'accomplissement et de développement se retrouve plus généralement dans le cas des entreprises offrant des produits et services destinés aux marchés dits « base de la pyramide » : par exemple, dans un article de Cholez et al., Schneider Electric ne propose pas simplement de fournir de l'électricité pour les plus pauvres dans certains pays d'Afrique, mais propose de contribuer par là à d'autres finalités, comme la santé, la production économique, et plus généralement le développement[1]. Par leur ethnographie des formations proposées par l'entreprise sociale qu'elles observent, Dolan et Rajak expliquent que ces formations ont d'abord pour effets recherchés (sinon toujours atteints) de provoquer une « transformation » des aspirants entrepreneurs informels en véritables entrepreneurs s'auto-gouvernant. Pour préciser la nature de cette transformation, elles enquêtent sur les techniques de formation mises en œuvre pour la faire advenir.

Ces techniques se déclinent en trois éléments. D'abord, ce qu'elles appellent des « rituels de préparation », qui mettent surtout l'accent sur le « faire » : par exemple, des jeux de rôle invitent les aspirants entrepreneurs à jouer à vendre différents biens devant leurs collègues et les formateurs ; les félicitations ou critiques qu'ils reçoivent vont jusqu'à se transformer en menaces d'élimination de la part des formateurs de l'entreprise en cas de performance jugée trop peu satisfaisante. Second élément, cette transformation est aussi une transformation physique, par laquelle on invite les aspirants entrepreneurs à s'habiller correctement

[1] C. CHOLEZ *et al.*, « L'exploration des marchés BoP. Une entreprise morale », *art. cit.*

(uniformes), à parler fort, à se maintenir droit, à sourire, à avoir une attitude positive et optimiste. Enfin, un ensemble de mesures, de classements, et de mise en visibilité de ces classements doit encourager les performances. Par exemple, quand les entrepreneurs sont envoyés sur les marchés des faubourgs de Nairobi pour commencer à s'exercer dans le monde réel, un graphique placé dans l'entrée des locaux de l'organisation permet de suivre l'évolution des ventes : les entrepreneurs sont classés entre eux, savent s'ils sont parmi les premiers ou parmi les derniers, et sont supposés devoir réagir en conséquence.

Dolan et Rajak qualifient finalement la transformation en jeu en parlant de « production » des entrepreneurs, et parlent même d'un processus de « conversion ». Il ne s'agit pas que d'apprendre à vendre, car la transformation doit être complète : elle porte sur l'identité de l'élève-entrepreneur, sur tout son être. Il faut acquérir un esprit de calcul et de compétition, d'auto-maximisation, d'autonomie, d'auto-discipline, d'opportunisme :

> *« Underpinning entrepreneurship is the implicit, and at times explicit, claim that the process of conversion involves a shift in mind-set that is both moral and temporal, rejecting the apathy of here-and-now survival for goal-oriented, future thinking, a personal teleology that embodies the modernist preoccupations of classic developmentalist thinking. »*[1]

Deux différences entre ces travaux et ceux de Li peuvent être mises en lumière. D'abord, sur la nature de la transformation en jeu : là où chez Li, les communautés étaient déjà là (même si pas encore suffisamment là pour justifier les interventions), les entreprises sociales de Dolan et Rajak nous donnent l'exemple d'une transformation des entrepreneurs conçue explicitement comme totale : les entrepreneurs n'existaient pas, ils ont été produits. Une seconde différence porte sur l'identité du moteur de la transformation : là où chez Li, les experts des agences d'aide parlent pudiquement d'*assist in the birth-to-presence* d'entités à la fois déjà là et pas suffisamment là, les formateurs de Dolan et Rajak assument beaucoup plus leur rôle actif de la formation dans la transformation des entrepreneurs ; ils sont le moteur de la conversion, et ne s'en cachent pas.

Deux similarités peuvent toutefois être identifiées entre leurs travaux. D'abord, dans les deux cas, qu'elles soient déjà là ou qu'il s'agisse de les produire, l'objectif est bien de mettre au cœur de la démarche des entités (communautés, entrepreneurs) capables de se prendre elles-mêmes en charge, de s'auto-développer, de s'auto-gouverner, et surtout de développer autour d'elles. Deuxièmement, un élément est clef pour obtenir les résultats souhaités par les développeurs ou les formateurs : des techniques, des instruments, des outils, des graphiques, des exercices, sont

[1] C. DOLAN et D. RAJAK, « Remaking Africa's Informal Economies », *art. cit.*, p. 520.

mobilisés. De la nature des techniques mobilisées semble d'ailleurs dépendre la nature des transformations ou des non-transformations en jeu : chez Li, l'insistance sur les procédures est une manière pour les experts de la Banque mondiale d'agir de façon indirecte, sans imposer trop visiblement de transformation, mais tout en laissant ouverte la possibilité de transformations induites ou d'auto-transformations ; chez Dolan et Rajak, les exercices pratiques comme les séances collectives engagent des transformations beaucoup plus explicites, volontaires, profondes. En bilan, en parlant de *birth-to-presence* ou de conversion, et en nous incitant à être attentifs aux techniques mises en œuvre, ces travaux nous fournissent différentes pistes analytiques et méthodologiques pour qualifier ce qui se joue dans une formation des formateurs comme celle du PEEJEM.

1.2. Des transformations, des performances et des techniques qui circulent

Des travaux en STS sur l'entrepreneuriat confirment et complètent certains des résultats précédents. Déjà, les conclusions de Dolan et Rajak présentent des similarités fortes avec les conclusions certains travaux de Fabian Muniesa qui portent sur la méthodologie des études de cas développée à la *Harvard Business School*. Lors de ces enseignements, des étudiants sont instruits par un document ou par l'enseignant d'un cas réel ou fictif d'entreprise : celle-ci a certaines caractéristiques (secteur, employés, etc.), est engagée dans certains marchés, est confrontée à certains événements, etc. La session qui s'ensuit est participative, elle se joue à l'oral : les étudiants doivent avancer des arguments convaincants, expliquer et justifier les décisions qu'ils prendraient en tant que chefs d'entreprise. Tout l'enjeu pour l'enseignant est de placer autant que faire se peut les étudiants dans des conditions réelles, les pousser à ne plus se prendre pour des étudiants mais pour des managers, des chefs d'entreprise : « le cas n'est pas enseigné, mais plutôt réalisé »[1], explique Muniesa. L'auteur nous donne alors des pistes pour appréhender la transformation en jeu, en parlant de « transformation anthropologique ». Cette transformation, explique-t-il, en s'appuyant sur Foucault[2], ne repose pas sur une accumulation de connaissance, mais sur un travail intense de transformation de soi, qui permet d'accéder à la vérité sur soi. C'est là tout l'enjeu de ces formations, qui sont de véritables exercices de soi :

> *« Becoming a businessperson is a quite demanding process. This process requires the assimilation of ideas and techniques that, although not breathtakingly difficult to grasp, sometimes can be a bit arid. […] You learn things, but, above all, you become*

[1] F. MUNIESA, *The provoked economy*, *op. cit.*, p. 98.

[2] En l'occurrence, M. FOUCAULT, *L'herméneutique du sujet : cours au Collège de France (1981-1982)*, Paris, EHESS, Gallimard, Seuil, 2001.

> *someone else – a leader, hopefully – and this becoming is only marginally about knowing things. It is, above all, about reaching a felicitous mentality, about acquiring a disposition. It is about achieving an anthropological transformation. It is about being. And the vehicle for this transformation is form rather than content. You become a businessperson by doing the businessperson thing, by enacting it, by facing the practical test of realization. Being is about doing. »*[1]

Si chez Dolan, Rajak et Muniesa, l'accent est mis sur les performances orales et sur les mises en situation aussi réelles que possibles, qu'en est-il plus généralement de techniques plus matérielles comme les plans d'affaires ? Rappelons-le, la vignette introductive s'inscrit avant tout dans le cadre d'un « Concours de Plan d'Affaires » : c'est sur leur capacité à produire de bons plans d'affaires que les entrepreneurs seront finalement sélectionnés. S'inspirant de travaux en STS et en *accounting studies*, plusieurs auteurs, comme Liliana Doganova, Marie Eyquem-Renault ou Martin Giraudeau, ont travaillé sur le caractère « performatif » des plans d'affaires, c'est-à-dire sur leur capacité à construire le monde à mesure qu'ils le décrivent. Par la notion de performativité, il s'agit de souligner que les sciences et les techniques « ne se limitent pas à représenter le monde : elles le réalisent, le provoquent, le constituent aussi, du moins dans une certaine mesure et sous certaines conditions », pour reprendre une définition du terme déjà donnée[2]. Comment cette notion a-t-elle été appliquée aux plans d'affaires ?

À partir de la question « que font les plans d'affaires ? », en entrant au cœur du contenu des plans d'affaires[3] et du travail entrepreneurial[4], les travaux sur les plans d'affaires ont insisté sur le rôle de ces outils dans le développement des nouvelles entreprises. Dépassant l'opposition entre des plans d'affaires considérés comme pure représentation de la réalité extérieure de l'entreprise (description essentialiste), ou comme objets au rôle purement social (description fonctionnaliste), ils ont montré que le pouvoir performatif des plans d'affaires réside dans leur rôle de dispositifs d'exploration collective. En effet, loin de l'image de l'entrepreneur unique et solitaire, ce qui se construit au cours de la création d'une entreprise, expliquent ces auteurs, c'est un collectif, fait de l'entrepreneur, de ses équipes, de ses prototypes, de ses investisseurs et clients potentiels, et aussi et surtout, de son plan d'affaires ou plutôt de ses plans d'affaires successifs. Les plans d'affaires sont bien en effet au cœur de cette exploration collective : par leur circulation, par les articulations qu'ils proposent entre tous les éléments de l'entreprise, ils

[1] F. MUNIESA, *The provoked economy*, *op. cit.*, p. 96.

[2] F. MUNIESA et M. CALLON, « La performativité des sciences économiques », *op. cit.*, p. 1. On peut se référer à la discussion de la notion dans l'introduction générale de la thèse.

[3] L. DOGANOVA et M. EYQUEM-RENAULT, « What do business models do? », *art. cit.*

[4] M. GIRAUDEAU, « Le travail entrepreneurial, ou l'entrepreneur schumpetérien performé », *Sociologie du travail*, vol. 49, n° 3, 2007, pp. 330-350.

aident à *mobiliser des alliés* – en les *intéressant et enrôlant*[1]. En assemblant l'ensemble des éléments hétérogènes constitutifs de l'entreprise, ils amènent progressivement à l'existence les différentes entités qui la composent[2] ; ils se solidifient et deviennent vrais à mesure que le collectif de l'entreprise prend consistance. Autrement dit, en étant formulés, les plans d'affaires contribuent à former l'entreprise et l'entrepreneur : les plans d'affaires performent l'entreprise et l'entrepreneur.

Une ligne forte se dégage de la littérature en anthropologie et de la littérature sur l'entrepreneuriat et les plans d'affaires plus proche des STS, qu'on peut faire nôtre : étudier les techniques (procédures, mises en situation, plans d'affaires) est une porte d'entrée pour qualifier cette aide au développement qui cherche à s'appuyer sur / faire émerger / transformer des entités autonomes, responsables, auto-gouvernées, moteurs du développement. Ces deux ensembles de travaux, surtout, nous fournissent un vocabulaire conceptuel riche pour qualifier ce qui s'y joue : au choix, l'on peut parler de *birth-to-presence*, de conversion, de transformation anthropologique, ou insister sur le caractère performatif, pour les entrepreneurs et leurs entreprises, des plans d'affaires. Avant de se lancer dans une enquête qui chercherait à identifier le terme le plus adéquat dans cette liste par rapport à nos propres données empiriques, un point mérite d'être abordé : quand les premiers travaux ont été produits dans le contexte des pays en développement (Indonésie, Kenya), les seconds l'ont été dans le cas de *Harvard* ou de l'Europe. Pourra-t-on vraiment reprendre les résultats de ces seconds travaux dans le cas du Mandé ? Comment garantir que ce qui est valable ici est valable là-bas, que les mêmes techniques produisent les mêmes effets où qu'on les applique[3] ? Inversement, si l'on faisait l'hypothèse d'une différence irréductible entre les effets de ces techniques, comment expliquer la proximité des résultats obtenus par Dolan, Rajak et Muniesa ?

Pour montrer le caractère problématique de ces questions, revenons quelques instants sur la littérature relative aux plans d'affaires. Les auteurs déjà cités ci-dessus signalent la standardisation extrême entre pays et entre secteurs des plans d'affaires[4]. Doganova et Eyquem-Renault soulignent que l'une des caractéristiques frappantes des plans d'affaires est leur capacité à circuler, en s'adressant à un public aussi divers que des investisseurs, des

[1] Ces termes seront présentés plus en détail dans le chapitre suivant. L. DOGANOVA, *Faire valoir l'exploration collective : dynamiques, instruments et résultats des partenariats avec des spin-offs académiques*, Thèse de doctorat, Paris, École Nationale Supérieure des Mines de Paris, 2010, chapitre 1.

[2] L. DOGANOVA et M. GIRAUDEAU, « Entrepreneurial formulas. Business plans and the formation of new ventures », Papier de recherche de l'Institution Interdisciplinaire de l'Innovation (14-CSI-02), 2013.

[3] La même question se pose d'ailleurs entre l'Indonésie et le Kenya.

[4] L. DOGANOVA et M. GIRAUDEAU, « Entrepreneurial formulas. Business plans and the formation of new ventures », *op. cit.*, p. 2.

consommateurs, des partenaires, ou encore des étudiants en management[1]. Elles vont jusqu'à qualifier ces plans d'affaires d'« objets-frontières », reprenant un terme de Star et Griesemer, qui « à la fois habitent plusieurs mondes sociaux en intersection […] et satisfont aux exigences informationnelles de chacun d'eux »[2]. Ce constat de la standardisation ne peut qu'être confirmé lorsqu'on se penche vers le modèle de plan d'affaires qui est proposé par les deux expertes de Pant'Impact dans leur cours. On y retrouve, à un niveau d'exactitude très élevé, les éléments décrits par cette littérature, par exemple les quatre « formulations » des plans d'affaires qu'identifient Doganova et Giraudeau[3]: l'entreprise comme source de valeur (via son modèle économique), l'entreprise comme combinaison de ressources (via les technologies et les personnes), l'entreprise comme investissement (via les flux financiers futurs), et l'entreprise comme entité réaliste (via les contrats existants, les brevets déposés, etc.).

Par ailleurs, Doganova et Eyquem-Renault donnent des pistes pour expliquer cette standardisation et cette circulation : la matérialité des plans d'affaires[4]. Ces derniers, qui existent sous forme de documents imprimés ou de présentations PowerPoint facilement échangeables via internet ou via des clés USB, sont à la fois suffisamment solides et peu chargés pour circuler de façon standardisée dans des régions éloignées. Dès lors, il n'y a *a priori* pas de raisons d'en douter : ces plans d'affaires pourraient bien produire les mêmes effets au Mandé, en France ou aux États-Unis. Puisque, hautement standardisés, ils assemblent les mêmes éléments hétérogènes, le même caractère performatif semble bien à l'œuvre ici. Mais dans ce cas, pourquoi les organisateurs du Concours de Plan d'Affaires dépensent une énergie considérable et beaucoup d'argent pour faire venir les expertes de Pant'Impact ? Pourquoi ces expertes elles-mêmes, habituées aux missions africaines, ne doutent pas de la pertinence de leur venue ? Pourquoi cela, si la circulation des plans d'affaires ne paraît pas devoir poser de problème, étant donné que leur matérialité semble leur conférer une qualité de mobilité intrinsèque, et tant ils sont omniprésents aujourd'hui[5] ? C'est que, dans ces travaux académiques, deux éléments essentiels sont présupposés.

[1] L. DOGANOVA et M. EYQUEM-RENAULT, « What do business models do? », *art. cit.*, p. 1562.

[2] S.L. STAR et J.R. GRIESEMER, « Insitutional ecology, 'translations' and boundary objects: amateurs and professionals in Berkeley's museum of vertebrate zoology, 1907-39 », *Social studies of science*, vol. 19, n° 3, 1989, p. 393.

[3] L. DOGANOVA et M. GIRAUDEAU, « Entrepreneurial formulas. Business plans and the formation of new ventures », *op. cit.*

[4] L. DOGANOVA et M. EYQUEM-RENAULT, « What do business models do? », *art. cit.*, p. 1561.

[5] Sur leur omniprésence, voir L. DOGANOVA et M. GIRAUDEAU, « Entrepreneurial formulas. Business plans and the formation of new ventures », *op. cit.*, p. 40 ; on pourra également se reporter à M. GIRAUDEAU, « Remembering the future: entrepreneurship guidebooks in the US, from meditation to method (1945-1975) », *Foucault studies*, vol. 13, 2012, pp. 40-66 pour une analyse historique des différentes techniques d'accompagnement à l'entrepreneuriat et de leurs effets respectifs.

Le premier, Liliana Doganova le suggère dans son travail de thèse, quand elle étudie différents dispositifs de valuation qui sont au cœur du travail entrepreneurial (le *business model*, la démonstration, et la formule *Discounted Cash Flow*) :

> « Les dispositifs que j'ai étudiés dans ce chapitre ne peuvent opérer sans une infrastructure faite de répertoires (les *business models* codifiés dans des ouvrages ou circulant sous la forme de cas, de références à l'existant ou d'exemples qui ont marché par le passé ; les bases de données qui stockent des profils de sociétés, de composés et de *deals* plus ou moins comparables) et maintenue au prix d'efforts de standardisation continus. »[1]

Or, dans la littérature sur les plans d'affaires, puisque cette « infrastructure de répertoires » existe, ou est généralement facilement disponible, et que les « efforts de standardisation » sont effectivement continus de la part d'un grand nombre d'acteurs dispersés, le travail de production d'une telle infrastructure reste essentiellement invisible, en tout cas peu problématisé. Ensuite, et c'est la deuxième raison, les études de cas que développent ces différents travaux supposent que les entrepreneurs ou encore les investisseurs maîtrisent déjà au moins en partie ces outils : ils savent comment construire un plan d'affaires, savent comment utiliser les différents outils qui permettent de construire un plan d'affaires.

En d'autres termes, la littérature sur les plans d'affaires, en soulignant leur caractère performatif, ne s'est pas posée la question du lieu géographique où étaient déployés ces plans d'affaires. En bref, si les plans d'affaires sont des objets-frontières, ils circulent efficacement entre mondes hétérogènes, tant que ces mondes partagent tout de même une certaine infrastructure (même si elle doit toujours être maintenue), et tant que ceux qui habitent ces différents mondes savent tous lire et se saisir de ces objets (même si entrepreneurs ou investisseurs s'en saisissent d'une façon différente). Les autres travaux que nous avons cités jusque-là ne se sont pas non plus posés la question de la circulation des techniques mobilisées : si certains se sont concentrés sur les lieux où ces techniques ont été inventées (Muniesa), d'autres n'hésitent pas à s'appuyer sur des travaux qui ont analysé les mêmes procédures, mais dans des contextes très différents. Par exemple, Li emprunte de nombreuses conclusions sur le gouvernement par les communautés à Nikolas Rose, qui les a pourtant développées dans le cadre du néolibéralisme occidental[2] ; et si l'on peut admettre que la Banque mondiale se soit appuyée, voire ait été moteur, de cette gouvernementalité néolibérale, on peut s'interroger sur la manière dont les technologies de gouvernement sous-jacentes sont mises en circulation, et la

[1] L. DOGANOVA, *Faire valoir l'exploration collective*, *op. cit.*, p. 362.
[2] N. ROSE, *Powers of freedom*, *op. cit.*, chapitre 5.

manière dont elles sont travaillées ou non pour conserver leur efficacité à mesure de ces circulations.

1.3. L'expertise comme opération par l'activation

C'est en partant d'une analyse de la circulation de techniques, comme celle du *business model canvas*, depuis le siège de Pant'Impact en France jusque dans cette salle du *Conseil national du patronat du Mandé* à Niani où se déroule la formation des formateurs, que ce chapitre propose d'identifier la nature des effets recherchés ou produits par leur mise en œuvre, et par là de comprendre l'intérêt de ces exercices où il est demandé aux entités formées d'être impliquées et actives. On s'appuiera principalement sur une enquête ethnographique de la « formation des formateurs » du cycle 2 du Concours de Plan d'Affaires, réalisée en janvier-février 2018, dont la description occupera la majeure partie de ce chapitre. Cette enquête sera complétée d'une première série d'observations menées juste après le premier cycle du Concours, en mars-avril 2017, ainsi que d'une dizaine d'entretiens avec les acteurs de l'activité (expertes de Pant'Impact et formateurs).

L'ambition de ce chapitre est de montrer que ce qui se joue lors de la formation des formateurs n'a rien d'une transformation massive comme celle que Dolan et Rajan, ou encore Muniesa, ont pu décrire ; et qu'il ne s'agit pas non plus de performer l'entreprise dans le même temps que l'entrepreneur comme la littérature sur les plans d'affaires a pu le stipuler. L'argument que ce chapitre va démontrer, c'est que ces termes de « production », « conversion », de « transformation anthropologique » ou encore de « performation » sont trop forts pour décrire les manières de transformer mises en place par la Banque mondiale. Ils supposent le passage d'un état à un autre, ils supposent que l'on est profondément affecté par toutes ces transformations, et que l'entité qui y est entrée n'est pas la même que l'entité qui en sort. Il y a quelque chose de radical dans ces termes, qui cherchent à dire quelque chose de la nature de la réalité, qui font un point ontologique.

L'objectif de la Banque mondiale, on le verra, est bien à terme que certaines transformations se réalisent : ces transformations, c'est la création d'entreprises, d'emplois, de richesses, au Mandé. Mais les deux expertes de Pant'Impact, qui sont mandatées par la Banque mondiale, ne cherchent pas à transformer anthropologiquement des formateurs ou de jeunes mandingues oisifs en entrepreneurs dynamiques. Ce n'est pas là le rôle que se fixent les expertes qui donnent ces formations ; les effets qu'elles espèrent obtenir pendant la formation des formateurs puis pendant la formation des candidats du PEEJEM sont beaucoup plus modestes, moins massifs, moins anthropologiques. Néanmoins, ce chapitre montre qu'il s'agit tout de même de faire plus que de simplement mettre en place des procédures concurrentielles et responsabilisantes,

comme Li a pu le décrire sur les projets qu'elle a étudiés. Plus précisément, les expertes restent agnostiques sur le type de transformation en jeu pendant la formation des formateurs, puis pendant la formation des entrepreneurs ; elles ne s'inquiètent pas de savoir si l'objectif est de faire émerger des entrepreneurs déjà-là, ou de les performer, de les transformer anthropologiquement.

Pour le comprendre, il faut revenir à la tension identifiée plus haut par Tania Li : les agences d'aide entendent officiellement faire des communautés, des villageois ou des entrepreneurs, non plus les objets du développement, mais les solutions du développement ; ce sont eux qui, en s'auto-développant, développeront. Mais les agences d'aide admettent pour que ce développement endogène advienne, un coup de pouce de leur part est souvent nécessaire. Ce coup de pouce, Li le montre, est ambigu, car les agences d'aide veulent pouvoir intervenir, et pour cela doivent identifier un peu partout des déficiences à corriger. Bref, communautés, villageois et entrepreneurs sont à la fois ce qui existe déjà et ce qui n'existe pas assez, ce à quoi il faut donner un peu d'existence. Cette tension, à notre avis, est toujours présente dans le monde de l'aide au développement, pour deux raisons.

D'abord, le même discours de valorisation des communautés ou entrepreneurs comme solution existe, avec les mêmes ambiguïtés, comme le montrent les documents de projet du PEEJEM. En effet, on l'a déjà dit, ceux-ci identifient des « entrepreneurs potentiels », qui font face à des contraintes (financières, d'accès au marché) qui les empêchent de « réaliser leur potentiel », c'est-à-dire créer des entreprises, des emplois et des richesses. Les compétences et les individus sont là, qui émergeront pour peu qu'on les assiste en levant ces contraintes : les entrepreneurs existent déjà, mais pas encore tout à fait suffisamment. Autrement dit, et même si les instruments du PEEJEM ne sont pas les mêmes que ceux de Li, la Banque mondiale ne prétend toujours pas transformer du tout au tout les entités du développement, et continue à supposer qu'elles existent quelque part, à l'état potentiel. On pourrait revenir aux raisons d'un tel discours. Par exemple, on pourrait faire l'hypothèse que le « script officiel »[1] de l'aide au développement, valorisant des entités du développement déjà compétentes, tient toujours du côté des agences d'aide, quand les entreprises sociales comme celle analysée par Dolan et Rajak, arrivées plus tardivement sur le marché du développement et n'ayant donc pas connu la crise de légitimité de l'aide des années 1990, n'hésitent pas à affirmer qu'elles participent directement à transformer les entrepreneurs.

Dans ce chapitre, on insistera plutôt sur une seconde raison qui explique la persistance de cette tension identifiée par Li : les agences d'aide savent que même si elles le voulaient, elles

[1] Pour reprendre une expression de R. ROTTENBURG, *Far-Fetched Facts*, *op. cit.*

ne pourraient pas transformer, parce qu'elles n'en ont pas les moyens. Le chapitre précisera ce point en détail, mais on peut en donner ici une explication relativement générale, au sens où il vaut au-delà du PEEJEM. Puisqu'il faut malgré tout « améliorer », des experts étrangers sont recrutés pour mener les formations. Mais ils ne viennent que pour quelques jours, participent à des projets où des centaines d'aspirants entrepreneurs doivent être formés, arrivent dans des pays dont ils ne connaissent pas grand-chose, et dont ils ont conscience qu'ils ne pourront les saisir en si peu de temps : ils n'ont ni le temps ni les moyens pour engager des transformations profondes (au contraire, peut-être, des entreprises sociales présentes sur place comme celle étudiée par Dolan et Rajak). Surtout, dans le cas du PEEJEM, ils ne forment pas directement des aspirants entrepreneurs, mais des formateurs qui seront de leur côté chargés de cette formation, ajoutant un maillon à la chaîne et rendant la possibilité de transformer efficacement plus complexe encore. De plus, là où Harvard forme des étudiants dont on peut supposer qu'ils possèdent déjà quelques notions et répertoires de base nécessaires pour appréhender les enjeux des études de cas, les expertes de la Banque mondiale réaliseront, parfois à leur grande surprise, que les aspirants entrepreneurs mandingues ne possèdent ni ces notions, ni ce répertoire de base. Certains sont même là surtout, de leur propre aveu, parce qu'ils ont vu dans cette formation l'occasion d'obtenir un peu d'argent en cas de succès au concours.

Toutes ces limitations liées au contexte de l'aide au développement, les expertes en sont conscientes. Elles adoptent une stratégie pour y remédier, que ce chapitre qualifiera de stratégie d'*activation.* La part la plus énergivore du travail des expertes de Pant'Impact consiste, au cours des formations, à apprendre aux formateurs à respecter le caractère générique des outils comme le *business model canvas*. Un outil générique est constitué de deux parties, sa forme et son contenu. La forme est donnée : ce sont les cases de la feuille A3 de la figure 5, c'est une manière de remplir l'outil en respectant l'ordre logique des cases, en mettant les bonnes informations dans les bonnes cases. Le contenu, lui, n'est pas donné, il doit être rempli par celui qui veut utiliser l'outil en fonction de l'entreprise qu'il envisage de créer. C'est ce caractère générique qui permet à l'outil de circuler facilement, car il est capable de s'adapter à tout type de contenu, qu'on soit au Mandé sur des entreprises de jus de fruit, ou aux États-Unis dans la Silicon Valley. Tout l'enjeu de la formation, et l'on verra que cela requiert un travail intense, c'est de maintenir ce caractère générique. Pour cela, il faut maintenir l'outil en deux parties, la forme et le contenu ; surtout, il faut maintenir la forme comme immuable (pour conserver la logique de l'outil, qu'il puisse avoir des effets), et le contenu comme muable (pour pouvoir y ajouter n'importe quelle réalité, quel que soit le projet de l'entrepreneur), deux termes dont on précisera le sens. C'est ainsi qu'elles espèrent qu'après leur départ, ces techniques pourront continuer à circuler en s'adaptant aux différents contextes des entrepreneurs du Mandé.

Activer ces outils et ces formateurs, pour les expertes de Pant'Impact, cela signifiera produire des formateurs capables de bien utiliser les outils comme le *business model canvas* en maintenant leur caractère générique ; et de bien transmettre ce caractère générique aux jeunes entrepreneurs, qui pourront ainsi être activés à leur tour. Activer des outils et des formateurs/entrepreneurs, autrement dit, c'est tout simplement apprendre aux seconds à bien maîtriser les premiers. Mais si nous parlerons d'« activation » plutôt que d'« apprentissage de la maîtrise de l'outil », c'est pour souligner que *bien* maîtriser, ce n'est pas seulement remplir une fois la feuille A3 du *business model canvas*, mais c'est être capable de le remplir quel que soit le contenu, c'est maîtriser l'outil de façon abstraite. En d'autres termes, il ne s'agit pas de l'utiliser une fois au cours de la formation, mais de l'utiliser autant de fois qu'il le faudra. Par là, l'outil continuera à produire ses effets, à circuler, même après le départ des expertes, même après la fin de la formation par les formateurs mandingues. C'est à ce prix que les expertes espèrent à terme pouvoir produire des transformations profondes, en termes de création d'emplois et de richesses ; comme elles savent que leur formation ne permettra pas d'atteindre immédiatement de tels résultats, elles mobilisent la stratégie de l'activation pour souhaiter, qu'à terme, ces transformations adviendront, en espérant notamment que les formateurs procèderont à leur tour à cette activation des entrepreneurs qu'ils formeront.

Cette activation est moins qu'une transformation anthropologique, moins qu'une conversion ; mais elle consiste à faire plus que de se contenter d'établir des procédures contraignantes et de laisser les individus ou les communautés y évoluer. Activer des outils et des formateurs ou entrepreneurs, c'est, en s'assurant que les outils continueront de circuler, transférer et mettre en place un certain nombre d'éléments matériels et cognitifs qui pourront faire qu'après le départ des expertes, les entrepreneurs eux-mêmes pourront se saisir de ces éléments. Se saisir de ces éléments peut signifier plusieurs choses : ce peut être s'aider des outils pour construire son entreprise dans le cas d'entrepreneurs déjà-là, ou ce peut être se transformer anthropologiquement si ces entrepreneurs ne sont pas déjà là. Mais les expertes ne se préoccupent guère de la temporalité de l'ontologie des entrepreneurs : elles font simplement l'hypothèse que ces outils, transmis à ces entrepreneurs, les aideront à créer des emplois et des richesses. Peut-être que des entrepreneurs déjà-là pourront s'épanouir, peut-être que des individus se transformeront en entrepreneurs, qu'importe : l'important, c'est de s'assurer que les outils fassent au moins l'une de ces choses, c'est de s'assurer que les outils circuleront pour qu'*in fine* des emplois et des richesses soient créés[1].

[1] Notons que notre concept analytique d'activation n'est pas le même que la notion vernaculaire d'activation employée par les gouvernements et les organisations internationales pour désigner certaines politiques publiques sur le chômage. L'activation des chômeurs désigne, pour résumer une notion hétérogène en temps et en lieu, des

Une enquête de Cholez et Trompette a montré que les agencements marchands, qui articulent différentes entités (entrepreneurs, acheteurs, intermédiaires, etc.) et différents types de technologies (des algorithmes par exemple), afin de permettre aux agents de calculer, prennent une forme particulière dans des économies informelles comme à Madagascar[1]. Là où les transactions des agencements marchands étudiées habituellement font face à des événements incertains que les technologies doivent essayer de stabiliser, le commerce informel de poisson à Madagascar est plongé quotidiennement dans l'incertitude, et doit, non pas apprendre à éliminer l'incertitude, mais à vivre avec, à agir de façon créative en contexte d'incertitude. Les technologies qui permettent de le faire ne sont pas des algorithmes soutenus par des réseaux informatiques bien maintenus, mais des technologies relativement précaires et fragiles (matériellement), comme des boîtes isolantes peu fiables, des bouts de papiers où l'on note des informations clefs, plus rarement des téléphones. Les relations de parenté sont alors clefs pour obtenir la confiance nécessaire aux transactions. On peut comprendre le Concours de Plan d'Affaires du PEEJEM comme une activité qui part de ce constat d'une incertitude permanente sur les marchés, et va chercher à son tour, en activant des entrepreneurs, à donner des atouts à ces entrepreneurs pour naviguer dans le monde de l'entrepreneuriat, malgré cette incertitude. Mais si le Concours de Plan d'Affaires ne cherche pas non plus à éliminer l'incertitude, il essaye malgré tout de réduire le recours à des technologies précaires et aux relations de parenté, en offrant aux entrepreneurs des technologies qui se veulent solides (ou plutôt solidifiées par la formation), afin de s'adapter de façon plus efficace à cette incertitude, voire d'en tirer profit.

La description de ce travail sera l'occasion d'étudier un ensemble important de l'écosystème des savoirs de la Banque du savoir : les techniques. Des procédures comme celles décrites par Li sont présentes : après tout, l'activité que nous allons est avant tout un concours, destiné, comme les procédures de Li, à faire advenir des entités autonomes et auto-gouvernées grâce à des mécanismes concurrentiels. Des exercices de mise en situation, où l'on fait comme si l'on était dans le monde réel, comme chez Dolan et Rajak ou Muniesa, sont également au cœur de cette formation. Mais si l'apprentissage de ces techniques nécessite un concours et des mises en situations réelles, les techniques sont également faites de savoirs inscrits dans des éléments

mesures à la fois d'accompagnement (formations, investissement dans le « capital humain ») et de responsabilisation/incitation (réduction du montant et de la durée des indemnisations par exemple). Notre concept renvoie de son côté moins à des contenus de politiques publiques qu'à des manières de faire et d'agir par des outils. On retrouve en revanche dans les deux sens du terme activation l'idée que cette activation doit être avant tout individuelle (plutôt que structurelle). Sur l'activation des chômeurs, voir M. BÉRAUD et A. EYDOUX, « Activation des chômeurs et modernisation du service public de l'emploi. Les inflexions du régime français d'activation », *Travail et emploi*, n° 119, 2009, pp. 9-21 ; et V. GAYON, « Homologie et conductivité internationales. L'État social aux prises avec l'OCDE, l'UE et les gouvernements », *Critique internationale*, vol. 59, n° 2, 2013, pp. 47-67.

[1] C. CHOLEZ et P. TROMPETTE, « Economic circuits in Madagascar », *art. cit.*

matériels, ce qui les rend bien spécifiques. En particulier, ce chapitre sera l'occasion de nous pencher plus avant sur ce que l'on appellera des *outils génériques*, à l'instar du *business model canvas*. Ils jouent un rôle clef dans l'écosystème des savoirs de la Banque mondiale.

Ici, pour la Banque mondiale, agir par les savoirs, mettre en branle des opérations d'expertise, c'est donc activer des entrepreneurs et des outils. C'est, autrement dit, transmettre des outils à des formateurs puis à des entrepreneurs, en s'assurant au maximum de leur bonne maîtrise de l'outil. C'est faire l'hypothèse qu'en circulant de façon générique et en s'instanciant ici ou là, l'outil fera faire des choses aux entrepreneurs, c'est-à-dire les aidera à créer des emplois et des richesses. Activer, c'est agir un peu par des outils, dans les limites de ce que l'on est capable de faire, mais tout en espérant voir advenir des transformations profondes dans le futur. Après la convergence, une seconde modalité de l'expertise comme opération de la Banque mondiale est l'activation.

Signalons pour conclure que si la littérature en anthropologie présentée ci-dessus inscrit ses réflexions dans des moments spécifiques de l'aide au développement (années 1990 / début des années 2000 pour Li, années 2000 / 2010 pour Dolan et Rajak), le concept d'activation, à l'instar de la convergence développée dans le chapitre 2, ne doit pas être lu comme nécessairement spécifique à la période actuelle. Sans doute, l'activation est particulièrement adaptée à une Banque mondiale en crise pour avoir imposé trop fermement certaines transformations aux pays en développement, et pourrait s'être répandue au travers d'opérations dédiées à faire des gens les moteurs de leur propre développement et du développement, comme celle que nous allons observer dans ce chapitre. Mais l'affirmation de la Banque du savoir, rappelons-le, est aussi une reconnaissance par la Banque mondiale de certains savoirs et pratiques déjà existants par le passé, qu'elle cherche autant à identifier/valoriser qu'à transformer : rien ne nous dit que la Banque mondiale, par le passé, n'activait pas. Nous ne nous prononcerons donc pas sur la situation historique du concept : des travaux ultérieurs pourraient s'y intéresser. De notre côté, nous reviendrons sur les transformations de l'expertise de la Banque mondiale dans le chapitre 5, mais sans nous focaliser sur la question de l'activation.

La partie 2 du chapitre présentera le PEEJEM et le Concours de Plan d'Affaires : on montrera que les expertes sont largement préoccupées par les éléments matériels de la formation (feuilles A3, Post-it) et par la manière de s'en saisir sous forme d'exercice. On fera de cette préoccupation une porte d'entrée dans la formation des formateurs. Cette attention aux éléments matériels et aux manières de s'en saisir nous permettra, dans la partie 3, de montrer que les expertes cherchent avant tout à maintenir le caractère générique des outils comme le *business model canvas*, afin qu'ils puissent circuler depuis la France jusqu'au Mandé, tout en conservant leur efficacité. C'est pour mieux s'adapter au monde de l'entrepreneuriat, considéré comme

incertain, et à la temporalité de l'aide internationale, jugée trop saccadée, que ce caractère générique est produit et maintenu : ce sera là l'objet de la partie 4. Cette même partie montrera qu'on peut résumer tout cela en parlant *d'activation*, stratégie qui permet de répondre à cette double incertitude. Enfin, si les trois parties précédentes auront caractérisé l'expertise comme opération de la Banque mondiale essentiellement par le prisme des expertes, la partie 5 montrera que l'activation, pour fonctionner, implique un travail important et largement invisible de la part des formateurs mandingues. Ce travail consiste en particulier à réinventer ces outils génériques et ce qu'est l'activation. L'expertise comme opération de la Banque mondiale ne peut agir qu'à l'issue d'un travail collectif impliquant de multiples traductions.

2. Transporter des exercices, des Post-it et une raison graphique

2.1. Du PEEJEM aux plans d'affaires

Lorsque je revois Hawa en octobre 2018 en région parisienne, plusieurs mois après notre dernière rencontre au Mandé début 2018 lors de la « formation des formateurs » du PEEJEM, celle-ci rentre tout juste du Cameroun, où elle s'est rendue dans le cadre d'un projet de soutien à l'entrepreneuriat financé par l'Agence française de développement (AFD). Après quelques explications sur l'objectif spécifique de son déplacement – former à l'entrepreneuriat et ainsi renforcer l'écosystème d'incubation camerounais –, c'est un certain étonnement qu'elle partage avec moi. Pendant cette formation, elle a outillé les acteurs de cet écosystème pour qu'ils soient capables à leur tour d'« accompagner les entrepreneurs à faire un MVP [*minimum viable product*] », l'un des outils phares de l'accompagnement à l'entrepreneuriat. Mais, explique-t-elle :

> « C'était assez drôle parce qu'on s'est rendu compte que le concept même de MVP n'était pas maîtrisé par des incubateurs locaux, alors qu'ils sont censés être experts sur la thématique. On les a fait bosser sur un cas d'étude, ils étaient totalement perdus. »

Mentionnant un autre outil qu'elle a présenté, elle ajoute :

> « Le *persona*, c'est un outil que tu peux utiliser en marketing, souvent c'est pour déterminer ton cœur de cible ; donc c'est une technique super. Mais ils n'avaient jamais vu ça de leur vie en fait, et du coup j'avais envie de dire : 'mais, quand vous faites de la segmentation clients [rires], par quoi vous passez ?' »

Cela la surprend d'autant que pour elle, « c'est le b.a.-ba. » Ces outils sont « des outils de base aujourd'hui auxquels les start-ups françaises ont facilement accès. » Si elle n'est pas sûre

que tous ces outils seront maîtrisés à l'issue de son séjour, elle tire le bilan suivant de la formation : « au moins on a permis un peu de déconstruire la pensée, et de leur faire comprendre qu'ils avaient encore une grosse marge de progression »[1].

Ces quelques citations permettent de souligner plusieurs choses. D'abord, l'accès aux mêmes outils, aux mêmes techniques que les start-ups françaises est pour Hawa une évidence, au point que le fait de ne pas les connaître devient une cause d'étonnement. Il faut donc les faire circuler. Par là, pour Hawa, c'est aussi une question d'efficacité qui est en jeu : certains outils sont utiles, voire indispensables, pour développer une entreprise, comme par exemple ici le *persona* pour la démarche marketing, qui est une « technique super ». À ce titre, transmettre ces outils est quelque chose qui, parce que cela permet de faire circuler de l'efficacité, prend avant tout une tournure éthique. En effet, Hawa s'engage dans ces formations d'abord parce qu'elle croit au futur des start-uppeurs africains : dans un écosystème entrepreneurial africain qui se développe, et où chaque acteur essaye de trouver sa place, elle refuse des considérations trop tactiques, parce qu'elle est, indique-t-elle, dans « un *mindset* hyper afro-optimiste »[2] et que son métier est avant tout une « passion ». Elle est donc là avant tout pour « aider », ce qui se traduit dans son quotidien professionnel par la transmission d'outils qui sont utilisés ailleurs et qui sont considérés comme efficaces. Son étonnement et son rire ne signalent donc pas du mépris pour ces écosystèmes entrepreneuriaux africains, mais une frustration pleine de bienveillance, parce qu'elle croit à la fois à ces outils et à l'avenir de l'entrepreneuriat en Afrique.

Ce métier-passion, cette jeune franco-camerounaise l'exerce au sein de l'incubateur Pant'Impact, depuis bientôt trois ans. Comme tout incubateur, Pant'Impact « est une structure d'accompagnement de projets de création d'entreprise. L'incubateur peut apporter un appui en termes d'hébergement, de conseil et de financement, lors des premières étapes de la vie de l'entreprise »[3]. Mais cet incubateur, situé comme son nom le suggère à Pantin, une ville du département de Seine-Saint-Denis, présente une caractéristique particulière, qui le distingue des incubateurs français ou européens classiques : il est tourné vers les pays du Sud. Cette particularité se retrouve dans les deux activités clefs de l'incubateur. D'une part, si comme tout incubateur, Pant'Impact héberge des start-ups dans ses locaux franciliens, ses start-ups sont dans leur grande majorité destinées à servir des marchés du Sud, et même plus précisément d'Afrique francophone. D'autre part, l'incubateur développe une activité de partage ou transfert d'expertise vers et dans ces pays : l'équipe dédiée à cette activité dispense ainsi très

[1] Entretien Hawa, Pantin, 19/10/2018, pour toutes ces citations.
[2] Entretien Hawa, Pantin, 19/10/2018.
[3] https://fr.wikipedia.org/wiki/Incubateur_d%27entreprises, consulté le 04/11/2018. À ce stade, cette définition suffira. On y reviendra dans le chapitre suivant.

régulièrement des formations aux formateurs/incubateurs ou directement aux aspirants entrepreneurs dans des pays comme le Maroc, le Niger, le Tchad ou le Cameroun.

C'est au titre de cette activité de transfert d'expertise que, huit mois avant son séjour au Cameroun, Hawa s'est rendue au Mandé, accompagnée d'une autre experte française, Élisabeth. C'est là que je les ai rencontrées pour la première fois. L'incubateur où elles travaillent avait en effet été recruté dans le cadre du « Projet pour l'employabilité et l'emploi des jeunes au Mandé » (PEEJEM), projet financé par la Banque mondiale qui cherche à s'attaquer à la problématique de l'emploi des jeunes au Mandé. La situation est particulièrement préoccupante selon l'institution, et les chiffres donnés dans les documents de projet sont éloquents : au Mandé, 70% des jeunes entre 15 et 24 ans ne fréquentaient pas l'école en 2010, et avaient des compétences utiles pour l'employabilité très limitées. La plupart d'entre eux, plus de 90%, sont employés pour des métiers de faible qualité et productivité, dans l'agriculture informelle ou dans le secteur des services ; 20% d'entre eux sont en outre sans emploi ou inactifs. Comme l'indique le principal document de projet, il y a deux principaux défis à relever : le développement des compétences et la création d'emplois.

Le projet PEEJEM est divisé en trois composantes. La première doit s'attaquer à la question du développement des compétences, par le renforcement des établissements publics et privés d'enseignement technique et professionnel, ou encore en proposant des formations, sous forme d'apprentissage, aux jeunes qui ne sont pas ou plus à l'école. La seconde composante, intitulée « Création d'emploi pour les jeunes par le secteur privé », s'attaque au second défi : sa première sous-composante 2.1 soutient l'entrepreneuriat des jeunes, tandis que la sous-composante 2.2 cherche à accompagner les PME afin qu'elles créent des emplois. Enfin, la troisième composante du projet propose du « renforcement institutionnel » aux différentes entités publiques en charge de la politique de l'emploi au Mandé, ainsi que du soutien à l'Unité de Coordination du Projet (UCP), unité composée de fonctionnaires mandingues qui met en œuvre le PEEJEM au nom du gouvernement du Mandé. Au total, le projet est financé à hauteur de 60 millions de dollars par la Banque mondiale, dont 35 millions en crédit (à taux concessionnel) et 25 millions en don.

L'activité pour laquelle Hawa et Élisabeth sont mobilisées s'inscrit dans le cadre de l'une des deux activités de la sous-composante 2.1 (qui soutient l'entrepreneuriat jeune donc). Cette activité consiste en un « Concours de Plan d'Affaires », au cours de laquelle plusieurs étapes doivent permettre à la fois de sélectionner et de former à l'entrepreneuriat des jeunes mandingues (entre 18 et 35 ans) diplômés (au moins un baccalauréat). Une première étape permet de présélectionner des candidats, à la fois en termes d'éligibilité (âge et diplôme) et sur une première « idée d'entreprise » qui doit tenir sur une page. Les candidats présélectionnés

reçoivent alors deux/trois semaines de formation à l'entrepreneuriat. À l'issue, ils sont évalués à la fois sur le plan d'affaires qu'ils auront produit, et par un entretien oral face à un jury qui doit évaluer notamment leur « profil entrepreneurial ». Les lauréats, qui seront environ 500 d'ici la fin des trois cycles de concours (2017, 2018, 2019), obtiennent alors des prix, allant de 1 million FCFA (prix Bronze - 1500€) à 5 millions FCFA (prix Or - 7500€). En outre, ils bénéficient dans l'année qui suit le concours d'un accompagnement, ou coaching, dans la création de leur entreprise. Un prêt bancaire est également accordé sur dossier à certains lauréats, prêt garanti par le projet. C'est une ONG canadienne qui met en œuvre cette sous-composante spécifique du PEEJEM, grâce au mandat que l'UCP lui a donné (et payé) : le SOCA (Solidarité Canada).

Les deux expertes de Pant'Impact, on l'a vu dans la vignette introductive, doivent se charger d'une étape intermédiaire, celle de la « formation des formateurs » qui formeront eux-mêmes directement les candidats du PEEJEM. C'est lors du cycle 2 du concours qu'elles sont mobilisées, qui s'est déroulé début 2018[1]. Ces formateurs sont environ quarante (dont quatre femmes)[2], et les formations se déroulent dans une salle prêtée par le *Conseil national du patronat du Mandé,* qui est un partenaire du PEEJEM. C'est la cheffe de projet de la Banque mondiale qui a insisté pour que Pant'Impact soit recruté pour mener à bien cette étape, érigeant les deux expertes de l'incubateur en porte-parole autorisées de l'expertise comme opération de la Banque mondiale. Le chapitre suivant précisera ce point en détaillant les modalités de ce choix : il faut donc dans ce chapitre le considérer provisoirement comme acquis. La situation est en tout cas la même que dans le cadre du projet au Cameroun financé par l'AFD qui a introduit cette partie : pour Hawa, il n'y a pas de doute, les formateurs et entrepreneurs mandingues, eux-aussi, doivent accéder aux mêmes outils que les start-ups françaises. Pour commencer, de quoi est faite cette « formation des formateurs » ?

2.2. Des cours, des ateliers, des outils standards et des exercices

Plusieurs cours formels présentés par Hawa et Élisabeth, qui devront aussi être présentés aux candidats du concours, en constituent l'un des volets. En voici la liste : *Cours 1 : osez entreprendre !* ; *Cours 2 : se lancer dans l'entrepreneuriat* ; *Cours 3 : à quoi sert un Business Plan ? Quelles étapes dans un Business Plan ?* ; *Cours 4 : étude de marché* ; *Cours 5 : construire ses hypothèses* ; *Cours 6 : l'art de pitcher* ; *Cours 7 : prise en main du business plan*

[1] Un cabinet canadien avait effectué la formation des formateurs du cycle 1 en 2017, nous y reviendrons dans le prochain chapitre.

[2] Si ce chapitre considère les formateurs comme un ensemble homogène, on verra dans le chapitre suivant que ce n'est pas le cas et pourquoi cela importe.

financier ; *Cours 8 : le B.A.-BA de la gestion d'entreprise* et enfin *Cours 9 : les principaux tableaux financiers*. Ces cours permettent de caractériser le profil de l'entrepreneur à succès, de présenter l'intérêt d'un plan d'affaires, d'en éclairer plus en détail certaines parties (étude de marché par exemple). Des outils, qui pourront figurer dans le plan d'affaires, sont présentés ; par exemple, il est proposé de mener son analyse de marché à l'aide des « 5 forces de Porter », de l' « analyse PESTEL[1] », ou encore de la « matrice SWOT[2] ».

Sur ces cours, on peut signaler un point important : le lien particulier entre l'entrepreneur et son plan d'affaires y est largement souligné. Au Mandé, la tendance qu'ont les cabinets d'accompagnement aux entreprises, et qui ont fourni le contingent des quarante formateurs, c'est de construire eux-mêmes entièrement un plan d'affaires pour leurs clients qui souhaitent entreprendre. Les expertes, découvrant cela pendant la formation, insistent alors sur l'idée qu'il ne peut être question de « délégation a des cabinets ou à des experts », que « c'est très personnel. Ça doit correspondre à ce que les fondateurs ont dans le ventre et dans la tête ». Ainsi, l'entrepreneur, quand il développe son plan d'affaires, doit le faire « grâce à l'exercice d'écriture, qui oblige à se poser de nouvelles questions », comme les deux expertes l'expliquent à l'oral lors de la formation *À quoi sert un BP ?*. Comme le cours écrit qui est distribué l'indique à son tour, « la construction de votre plan d'affaires ne peut être menée que par les fondateurs dirigeants ». Ainsi, c'est par exemple à l'entrepreneur d'aller faire lui-même les études de marché, personne ne peut le faire à sa place : si c'est un cabinet extérieur qui s'en occupe, le plan d'affaires ne pourra pas faire les choses qu'il doit faire. Grâce aux travaux sur les plans d'affaires cités précédemment, on comprend bien la raison de cette insistance : la construction d'un plan d'affaires est performative, c'est l'entrepreneur et l'entreprise qui se construisent avec ce document ; un plan d'affaires déjà prêt serait bien incapable de remplir cette fonction performative[3]. Plus généralement, une lecture de l'ensemble des documents proposés lors de la formation tend à montrer que c'est bien le même caractère performatif qui est recherché par la formulation des plans d'affaires.

Mais ce ne sont pas ces éléments qui préoccupent au quotidien les organisateurs du concours et les expertes de Pant'Impact. En effet, la semaine de formation ne se résume pas à ces cours formels. La plupart de ces cours ont d'ailleurs été présentés très rapidement, presque au pas de

[1] Pour « Politique, Économique, Sociologique, Technologique, Écologique, Légal ».

[2] Pour « *Strenghts*, *Weaknesses*, *Opportunities*, *Threats* ».

[3] L. DOGANOVA, *Faire valoir l'exploration collective*, *op. cit.* On notera ici que la formation insiste plutôt sur l'individu entrepreneur que sur le caractère collectif de l'exploration. On peut interpréter cette insistance comme une manière, malgré la construction collective de l'entreprise, de favoriser la représentation d'un entrepreneur héroïque, schumpétérien, faisant et refaisant seul des mondes. Là-dessus, voir M. GIRAUDEAU, « Le travail entrepreneurial, ou l'entrepreneur schumpetérien performé », *art. cit.*

charge, sans entrer dans le détail, et n'ont donné lieu qu'à des échanges limités. Par ailleurs, on ne s'attarde guère non plus sur le modèle standard de plan d'affaires donné à la fin du livret de cours : il ne sera que mentionné. C'est que la plupart de ces éléments sont des choses connues ou des rappels pour les formateurs, mais c'est surtout parce que ce n'est pas là l'essentiel de ce qu'Hawa et Élisabeth souhaitent transmettre. Si les formateurs veulent approfondir ces éléments, ils pourront se référer aux PowerPoints qui sont transmis en format informatique et sur papier. Là où toute l'intensité de la formation est déployée, là où la majorité du temps des six jours de formation est utilisée, c'est lors des quatre ateliers qui composent le second volet de la formation, et au cours desquels les formateurs jouent un rôle plus actif.

L'exercice portant sur le *business model canvas* donne lieu à un premier atelier, qu'on a aperçu dans la vignette introductive. Deux autres outils sont mobilisés dans deux autres ateliers : le *lean canvas*, qui permet de synthétiser rapidement l'idée de l'entreprise, et qui sera effectué en premier ; et un modèle comptable pour le plan d'affaires, qui doit permettre de synthétiser les investissements, les dépenses, et les ventes des premières années de l'entreprise sur un même tableau, en les résumant à des flux financiers. Le quatrième atelier porte sur l'exercice du *pitch*, qui doit aider les candidats du concours à préparer leur passage à l'oral devant le jury, dernière étape de sélection. Ces ateliers ne sont pas destinés uniquement aux formateurs. Ils sont même plutôt destinés aux candidats du Concours de Plan d'Affaires, l'objectif, lors de la « formation des formateurs », étant de faire faire ces exercices aux formateurs afin qu'ils puissent ensuite les reproduire avec les jeunes. Si les expertes, on l'a vu, insistent de manière générale sur le rôle clef de l'entrepreneur dans l'écriture du plan d'affaires, l'essentiel de la formation proposée par les deux expertes consiste donc essentiellement à « jouer » à l'entrepreneur, mais en faisant au maximum comme si tout était réel. La dernière slide de l'explication de l'atelier *lean canvas*, juste avant la phase pratique, annonce ainsi : « Prêts ? Let's 'Serious Game' ! », à côté d'une figure de super-héros entrepreneur (voir figure 6 ci-dessous).

Figure 6. Extrait du dernier slide du cours de préparation à l'atelier 'Lean canvas'

La dimension de la performance est donc au cœur de l'exercice. Avec ces « jeux sérieux », ces mises en situation, ces exercices pratiques, n'est-ce pas la « conversion » à l'entrepreneuriat de Dolan et Rajak ou la « transformation anthropologique » de Muniesa[1] qu'on va pouvoir identifier dans cette formation ?

2.3. Un 4x4, un avion, deux expertes, et des Post-it qui circulent

Pour le saisir, revenons au cas du *business model canvas*. Comme pour les autres outils de la formation, le modèle de *business model canvas* qu'on peut voir sur la figure 5 n'est pas une création de Pant'Impact : c'est un modèle standard. D'ailleurs, sur la première page d'un site de référence sur l'outil, *Strategyzer.com*, on peut lire :

> « *Over 5 million people use our Business Model Canvas. Join them by using our platform and services to clearly understand customers, create better products, and grow businesses* »[2] ; ou « *More than 656 schools across the United States, plus countless more worldwide, teach the same methods*. »[3]

On y apprend également que cette méthodologie est utilisée par Microsoft, Intel, Oracle, Adobe, Deloitte, ou encore la *Harvard Business School*. Un site où figure la version traduite en français de ce *business model canvas* explique de son côté :

> « L'utilisation du Business Model Canvas repose sur une méthode développée par Alexander Osterwalder et Yves Pigneur dans leur ouvrage intitulé Business Model Nouvelle Génération. Il permet de représenter en une seule page, au travers d'un canevas, l'ensemble de votre modèle économique. Vous pouvez y jeter vos idées sans travail fastidieux d'écriture, y coller des Post-it, dessiner, raturer, lister vos contacts, agrafer des notes, … et passer ainsi de l'idée à l'action plus rapidement. »[4]

A priori donc, ni l'outil ni la manière de l'utiliser ne sont très différents entre les États-Unis, l'Europe, la France ou la formation dispensée à Niani en ce début d'année 2018. Sur un modèle standard, on colle des Post-it, on rature, on peut agrafer, etc. dans l'objectif de passer « de l'idée à l'action ». On constate en tout cas qu'il existe différentes méthodes pour l'utiliser : Post-it, agrafes, mais aussi écrire et raturer directement dessus, etc. La méthode matérielle spécifique pour remplir cet outil semble relativement indifférente. Ainsi le site *strategyzer.com*, dans les quelques vidéos de publicité de leur cours en ligne[5], n'a guère l'air de s'en soucier. Sauf

[1] C. DOLAN et D. RAJAK, « Remaking Africa's Informal Economies », *art. cit.* ; F. MUNIESA, *The provoked economy*, *op. cit.*

[2] https://strategyzer.com/, consulté le 05/11/2018.

[3] https://strategyzer.com/training/courses/mastering-business-models#pricing, consulté le 05/11/2018.

[4] https://bizitconseil.fr/business-model-canvas-en-francais/, consulté le 05/11/2018

[5] Le cours étant proposé pour la somme de US$799,99, je me suis contenté de visionner ces publicités.

l'intitulé, l'ordre et la forme des cases, rien ne semble stabilisé dans l'utilisation matérielle de ces exercices, et aucun conseil n'est donné là-dessus. De même, les premiers sites internet que l'on découvre quand on tape « Utiliser un business model canvas » dans un moteur de recherche sont surtout tournés vers le contenu des neuf cases, expliquant ce qu'elles doivent contenir et la manière de les remplir[1]. Peu semblent s'intéresser aux différentes matérialités que ces méthodes peuvent mobiliser (Post-it, ou écriture sur le *business model canvas* directement, etc.) ; elles paraissent toutes équivalentes. Cependant, la matérialité de ces exercices est-elle si indifférente ? Surtout, si on peut trouver des formations à ces outils en ligne, qui, malgré leur prix, restent moins chères que le financement du séjour et de la prestation de l'incubateur francilien, qu'apportent spécifiquement les deux expertes de Pant'Impact ?

Quelques jours plus tôt, le 6 février 2018, j'accompagne en voiture Cissé, le chef de projet de l'ONG SOCA[2], qui met en œuvre le Concours de Plan d'Affaires du PEEJEM au nom de l'UPC. Nous allons chercher les deux expertes dont l'avion ne va pas tarder à atterrir à l'aéroport de Niani. Malgré les bouchons considérables qui congestionnent la ville, nous parvenons à l'aéroport quelques instants avant l'arrivée des deux expertes. Elles ne viennent qu'une semaine, mais leurs valises, que je les aide à ranger dans le coffre du 4x4, sont énormes. 23 kilos, me dira Hawa, qui s'en souvient encore plus de six mois après, c'est-à-dire le poids limite pour un bagage en soute chez Air France. Je n'en connaîtrai la raison que quelques jours plus tard, lorsque les premiers ateliers de la formation des formateurs débuteront : leurs valises sont remplies des feuilles A3 destinées aux ateliers, de Post-it, de feuilles de paperboard, de stylos et de stabilos. Dans les pays où Hawa a l'habitude de se rendre, elles ont maintenant des relais locaux, qui s'en occupent : « maintenant on les achète sur place : quand j'arrive à Yaoundé – on a toujours un relai local –, je demande à ce qu'ils aient acheté au moins des feuilles de *paperboard*, les stylos, les Post-it, etc. »[3] m'explique-t-elle. Au Mandé, où elles viennent pour la première fois, elles ont préféré porter tous ces éléments dans leurs valises. Elles demanderont simplement au SOCA d'imprimer des exemplaires papiers du cours, ce qu'elles ne peuvent pas emporter elles-mêmes pour une question de poids, mais dont le format A4 permet d'être imprimé avec une imprimante standard.

[1] Par exemple, https://www.inovallee.com/utiliser-le-business-model-canvas-comme-outil-de-pilotage/ ; https://skillsfactory.be/skills/formations/business-model-canvas/ ; https://wydden.com/methodologie-business-model-canvas/ ; ou par exemple ce document http://www.entreprendre-ensemble.com/pdf/outils/decrire-son-modele-economique.pdf qui propose un modèle « vierge à imprimer et à compléter vous-mêmes », sans plus d'indications. Sites consultés le 05/11/2018.

[2] L'ONG met en œuvre plusieurs projets au Mandé, avec différents bailleurs. Cissé ne travaille que sur le PEEJEM.

[3] Entretien Hawa, Pantin, 19/10/2018.

Qu'en font-elles ? Retournons maintenant à l'atelier consacré au *business model canvas.* Au début de l'atelier, Hawa et Élisabeth expliquent les principes de l'outil, et expliquent que l'atelier sera consacré à un exercice consistant, tout simplement, à remplir l'outil avec des entreprises fictives. Elles précisent : « il faut mettre une idée par Post-it. Comme ça on enlève facilement et on recolle facilement, on est agiles. Aussi, il faut des feuilles, si possible en A3. Aussi, il faut chronométrer : il faut que les réponses soient spontanées, sans trop de chichis ; et ensuite, de voir si c'est logique, sans que ça soit parfait, puis le challenger »[1]. Elles ajoutent :

> « Ce qui est important, c'est que chaque post-il porte une idée, et doit être écrit sous forme de *bullet points*, de façon très simple : il faut qu'il soit compréhensible par une autre personne rapidement. C'est une question à se poser : une autre personne pourrait-elle comprendre rapidement mon *business model canvas* ? »

Et les formateurs de se lancer dans l'exercice, comme décrit dans la vignette du début de cette partie. Comment comprendre tous ces éléments ? Nous n'avons pas pu à ce stade conclure sur la nature de ces outils et les manières de s'en saisir. La dimension performative des plans d'affaires semble bien jouer un rôle, mais de façon différée ; l'important pour les expertes est d'abord d'apprendre aux formateurs à bien remplir les outils comme le *business model canvas*. La conversion ou la transformation anthropologique sont des hypothèses crédibles quant aux résultats recherchés des exercices de la formation, puisque des performances ont lieu ; mais aucun des auteurs qui se sont intéressés aux performances entrepreneuriales ne souligne la particularité de la matérialité en jeu ici. Pourquoi les expertes de Pant'Impact prennent tant de peine à amener des valises lourdes et remplies de feuilles A3, de Post-it, de stabilos ? Pourquoi, quand je demande à Hawa, lors de notre entretien, si les formateurs mandingues seront bien munis de tous ces éléments lors de leurs propres formations avec les jeunes, elle me répond, inquiète, « j'espère, j'espère… »[2] ? Autrement dit, quelle « raison graphique » spécifique la matérialité consciemment sélectionnée par les deux expertes de l'exercice doit-elle favoriser, à l'instar de ce que des listes et des tableaux peuvent produire, comme le montrent les travaux de Goody[3] ? Et qu'ajoute à cela la dimension de la performance de l'exercice ? Il nous faut maintenant rentrer plus en détail dans le déroulé de ces ateliers.

Dans la suite, nous allons nous pencher principalement sur le cas du *business model canvas.* Plusieurs éléments de l'atelier consacré au *lean canvas* seront également mobilisés. Ce dernier

[1] Sauf précision, les éléments de ce chapitre sont issus de mes carnets de note de janvier/février à Niani.

[2] Entretien Hawa, Pantin, 19/10/2018.

[3] J. GOODY, *La raison graphique : la domestication de la pensée sauvage*, Paris, Éditions de Minuit, 1978 ; l'argument de Goody est travaillé et articulé aux travaux de Bruno Latour dans J. DENIS, *Le travail invisible des données : éléments pour une sociologie des infrastructures scripturales*, Paris, Presses des Mines, 2018, chapitre 2.

outil est relativement proche graphiquement du *business model canvas*, au sens où il tient sur une page A3 (imprimée avant la formation), et est composé de neuf cases à compléter. Il permet essentiellement de « valider ses idées » de façon relativement rapide, sans pour autant être un résumé du plan d'affaires comme peut l'être le *business model canvas*. Ces deux outils sont donc différents, mais pour le point que nous souhaitons faire et pour simplifier le propos, leur utilisation est suffisamment proche pour que nous ajoutions parfois des éléments de l'atelier du *lean canvas* dans notre analyse du *business model canvas.* Autrement dit, on mêlera des éléments des deux ateliers, en le signalant parfois, mais pas toujours. Également, nous parlerons souvent de « l'outil » ou « des outils » dans la suite pour désigner indifféremment les deux. Enfin, des éléments tirés de l'atelier 3 sur le modèle comptable seront par moment mobilisés, mais plus rarement.

3. Maintenir des outils génériques

On va décrire l'atelier du *business model canvas* de la formation des formateurs en distinguant trois étapes essentielles, et qui, sauf le début de la première, se déroulent en pratique en même temps. Dans cette partie, on demandera au lecteur de ne pas s'interroger sur les raisons qui poussent les expertes de Pant'Impact à agir de la sorte : ce n'est qu'une fois ces trois étapes décrites qu'on pourra y revenir.

3.1. Le caractère fictif des projets d'entreprise : un travail d'abstraction

Après avoir voir présenté le principe de l'outil lors de l'atelier, deux types de projets sont proposés par les deux expertes aux formateurs : l'un porte sur une entreprise de transformation de céréales (mil, sorgho, etc.), l'autre sur de la transformation de fruit en jus. De fait, ces sujets ont été définis deux jours plus tôt, lors d'une réunion préparatoire entre le SOCA et les deux expertes de Pant'Impact. Au cours de cette rencontre, le cas des ateliers pratiques est abordé. Élisabeth s'interroge : « on se demandait au niveau pédagogique, puisqu'on va faire comme si les formateurs sont les étudiants : propose-t-on une entreprise pour tout le monde ? » Le directeur Mandé du SOCA répond alors par l'affirmative, et précise qu'il faut sélectionner des entreprises en agro-alimentaire, puisqu'il s'agit du domaine d'une majorité des projets des jeunes. Les membres du SOCA proposent alors, après un débat nourri, de considérer un projet de transformation de céréales. De son côté, Hawa propose d'ajouter un autre projet fictif, celui de la transformation de fruits en jus, car, dit-elle, Pant'Impact incube un tel projet sur son site

francilien, et connaît donc le secteur. Au début du premier atelier, chaque binôme, selon qu'il est situé à gauche ou à droite dans la salle, se voit attribué l'un des deux projets fictifs.

Si les entreprises fictives sont choisies en fonction des projets des candidats au Concours de Plan d'Affaires, et des connaissances sectorielles de Pant'Impact, cette proximité n'empêchera pas les expertes de se livrer un travail important, lors des ateliers de la formation des formateurs, pour conserver le caractère fictif de ces projets d'entreprises. Cela n'a en effet rien d'évident : lors des formations, les expertes doivent fournir pour ce faire un travail intense de séparation du monde réel des entrepreneurs au Mandé du monde fictif de l'exercice. Elles doivent, autrement dit, s'échiner en permanence à *arracher* toute forme de réalité qui pourrait s'être glissée dans les outils lors de l'exercice. Ce travail, qu'on peut qualifier de travail d'*abstraction*, est visible dans les ateliers quand les résultats obtenus par les différents binômes sont discutés en séance plénière.

Une partie des remarques de Hawa et Élisabeth sert en effet à rappeler que les entreprises sont fictives, rappel destiné notamment à ceux qui voudraient trop rapidement comparer les hypothèses effectuées par les formateurs dans leurs outils au Mandé « réel ». Par exemple, à un moment donné, un binôme, à qui est attribué le projet de transformation de céréales, présente devant l'ensemble de la salle sa feuille A3, remplie avec son entreprise fictive. Il explique que cette entreprise consiste à transformer le mil en bouillie, visant la classe moyenne des ménages, en vendant le tout dans les supermarchés. Quand Élisabeth demande si certains ont des remarques, de nombreuses mains se lèvent parmi les formateurs, et l'un d'entre eux s'exclame : « pourquoi ne pas aller proposer le produit dans des restaurants ? ». Le présentateur rétorque : « non, dans les restaurants, la bouillie de mil, c'est rare ! ». Élisabeth intervient : « attention, ce n'est pas parce qu'il n'a pas la même hypothèse que la sienne est fausse ! », au sens, explique-t-elle, où il ne s'agit que d'hypothèses de travail, qui peuvent être décorrélées des réalités des restaurants du Mandé. Autre exemple : lors de l'atelier, l'un des binômes présente ses résultats autour de la transformation de la mangue en jus. L'un des formateurs, lors des commentaires, interroge le binôme sur la destinée des peaux et des noyaux de mangue, et propose d'en faire des crèmes, ce qui permettrait de générer d'autres ressources. Élisabeth explique alors (je souligne) : « oui mais attention, ça fait plusieurs activités, je reviens dessus, pour une activité qui débute, c'est compliqué. Et là **c'est son idée, on peut imaginer bien sûr d'autres projets** avec la mangue ».

Au cours des ateliers, l'énergie nécessaire pour maintenir cette distinction, entre la réalité et le monde fictif de l'exercice, est considérable. Souvent d'ailleurs, les deux expertes sont dépassées par la cacophonie qui règne dans la salle. Le risque de débordement est permanent. Ainsi, Hawa essaye d'expliquer, après le passage d'un binôme, la logique de la case

‘*Proposition de Valeur*’[1] du *business model canvas*. Elle indique : « dans ‘*Proposition de Valeur*’, j’aurais mis quelque chose en plus que juste ‘jus de fruits conditionnés’, pour se différencier. Car tout le monde fait des jus conditionnés. Par exemple ‘jus bio’, je dis n’importe quoi. » Elle précise « je dis n’importe quoi », sans doute avertie par toutes les discussions précédentes. Mais un formateur lui rétorque : « non le bio, ici en Afrique, ça ne marche pas ! ». De nombreux formateurs l’approuvent. Hawa reprend la parole dès qu’elle peut : « oui oui, pas bio, je sais qu’ici en Afrique ça ne marche pas [elle rigole], mais c’était un exemple seulement ! » À un examinateur qui propose de ne cibler que les enfants en bas âge, ce qui lui est reproché par un formateur, Hawa explique : « il peut faire un choix stratégique de ne cibler que les enfants en bas âge. Ça dépend de son projet, c’est son choix. [Le formateur] : oui mais dans ce cas les profits diminuent ! [Hawa] : c’est son choix ! »

Lors d’une formation à l’outil comptable (l’atelier n°3 de la formation), on remplit ce modèle avec un projet fictif de jus de mangue. Après un vif débat, on se décide sur un prix de 100F pour 2kg de mangue à l’achat. Élisabeth, qui anime la session, remplit alors rapidement l’outil, indiquant qu’avec 2kg de mangue, on va obtenir 1L de jus, ce qui donne, inscrit-elle dans le fichier Excel qui est projeté au tableau, un coût de 100F le litre. Mais un formateur s’empresse de dire : « non, c’est trop ! », ce à quoi Élisabeth répond, une fois de plus : « ce n’est pas grave, c’est *illustratif* ! ». Arracher tout contenu réel dans les projets d’entreprises fictives, supprimer toute référence à une « réalité » extérieure, créer ce faisant un monde fictif : telle est la première étape du travail auquel se livrent les expertes. Dès lors, quand ce travail d’abstraction est (toujours provisoirement) réussi, quand les formateurs acceptent le monde fictif qui leur est proposé, que se passe-t-il ?

3.2. Séparer la logique des feuilles A3 du contenu des entreprises, même fictives

À la fin de l’atelier du *business model canvas*, Hawa prend le temps de préciser : « je vous rappelle que notre rôle en tant qu’accompagnants, ce n’est pas d’être experts, mais de poser les bonnes questions, en essayant de demander ‘est-ce que ça te paraît logique ? As-tu les moyens pour faire ça ?’. Vous n’avez pas à connaître le détail des différents business ». Au moment de conclure, Élisabeth rappelle, une fois de plus, qu’au moment de réaliser ces exercices avec les jeunes, « il n’y a pas de bon format, il faut vraiment vérifier la cohérence et la logique. ». Et quand je discute après la formation avec Hawa, celle-ci confirme qu’à son avis, les formateurs rentrent parfois trop rapidement dans le rôle d’experts techniques, au sens où ils s’intéressent

[1] Ce qui fait référence à l’intitulé des cases de la feuille A3 (de la figure 5 ou du *lean canvas*) est indiqué en italique et encadré de ‘’.

très rapidement au contenu des entreprises. Or, pour Hawa, comme elle me l'explique, ils n'ont pas forcément besoin de savoir quoi que ce soit sur le business en question ; il vaut mieux souvent poser des « questions bêtes », et c'est ce qu'un outil comme le *business model canvas* permet. Que signifie cette insistance sur la « logique » et la « cohérence » ? Une seconde étape de la formation a lieu, qui chercher à rendre *immuable* la « logique » de la feuille A3.

Juste avant le début de l'exercice du *lean canvas*, une formatrice mandingue s'interroge sur la raison de l'ordre des cases. Celles-ci sont non seulement au nombre de 9, mais sont numérotées de 1 à 9 sur la feuille A3. Et visiblement, il est attendu qu'elles soient remplies dans cet ordre. Hawa explique que l'ordre proposé est « logique ». La première case, le '*Segment Utilisateur*', c'est « quand les gens ont une idée de la cible du produit, mais n'ont pas encore l'idée du '*Problème*', qui constitue la deuxième case », dit-elle. Mais ensuite, 3ème case, il faut se demander « ce que l'on apporte vraiment » à cette cible, ce qu'on lui propose comme '*Proposition de Valeur'* ; c'est alors qu'on pourra montrer avec quelle '*Solution*' (4ème case) on compte le faire. Elle illustre alors ces points avec l'exemple d'une start-up qui « veut mettre en relation des magasins qui ont des invendus, et des gens qui veulent acheter des choses moins chères, ciblant des jeunes étudiants de 18 à 25 ans » (1. '*Segment Utilisateur*'). Mais ces étudiants « n'ont pas beaucoup d'argent, n'ont pas beaucoup de temps pour cuisiner, mais ne veulent pas manger n'importe quoi » (2. '*Problème*'). La start-up leur permet dès lors de « manger des produits sains à moindre coût » (3. '*Proposition de valeur*'). Mais, comment leur apporter ce produit et cette valeur ? Il faut, c'est le point 4, une '*Solution*'. Et Hawa de retracer le parcours « logique » jusqu'à la case 9. L'ensemble, conclut-elle, permet de présenter la start-up sous la forme d'une histoire (*storytelling*).

Autrement dit, ce qu'Hawa soutient, c'est que ces modèles, que contiennent les feuilles A3, ne contiennent que de la « logique ». Ce qu'elle entend par là, c'est qu'on n'y trouve qu'une façon d'appréhender une entreprise (quelles questions se poser, dans quel ordre), sans préjuger du contenu de l'entreprise. En d'autres termes, le *business model canvas* comme le *lean canvas* peuvent s'appliquer à tout projet d'entreprise. Il peut exister plusieurs ordres logiques, et les numéros des cases ne sont donc pas systématiques ; les *business model canvas* ne possèdent de leur côté généralement pas de numéros, mais l'enjeu est le même : ce qui est important, explique Hawa, c'est qu'au cours du trajet dans chacun des modèles, il faut que les cases « *fit* » entre elles, ou soient « cohérentes » entre-elles, traduit-elle[1]. Une telle impression d'absence de contenu, et de pure logique, est confirmée si l'on observe plus attentivement la figure 5 : elle

[1] Les cours sont en français, mais le langage des expertes, comme elles le reconnaissent, incorpore toute une grammaire de l'entrepreneuriat faite de mots anglais. Ce qui n'est pas sans causer plusieurs moments d'incompréhension auprès de formateurs mandingues, qui pour la plupart ne parlent pas bien anglais.

est vide de contenu, en dehors des titres. Certains modèles de *business model canvas* sont déjà un peu plus remplis. Par exemple, dans un modèle standard que les experts joignent dans les documents numériques du cours, dans la case '*Segments Clients*', deux questions (« Pour qui créons-nous de la valeur ? Qui sont nos principaux clients ? »), et quelques éléments en italique (« *Marché de masse ; marché de niche ; marchés segmentés ; marchés diversifiés ; plates-formes multifaces* »), sont indiqués dans la case pour aider à la remplir. Mais là non plus, aucune entreprise fictive ou réelle n'est présente dans cette case : il faut la remplir avec du contenu. Où est ce contenu ?

Au début des exercices, un modèle de l'outil est distribué à chaque binôme au format A3 (celui de la figure 5), ainsi que les Post-it et des stylos, on l'a dit. Chaque binôme doit alors inscrire, sur un Post-it, la réponse qu'il donne à une case particulière pour son entreprise fictive, puis coller ce Post-it sur la case correspondante. Les binômes peuvent modifier le contenu ou la place de ces Post-it autant de fois qu'ils le veulent dans le temps imparti (voir figure 7 ci-dessous, et la saynette du début de l'introduction). Le contenu est donc dans les Post-it ; les cases de la feuille A3, en revanche, doivent rester vides, il ne faut pas écrire dessus.

Figure 7. Un binôme au travail sur son business model canvas

De fait, l'exercice matérialise et participe à construire une différence fondamentale. D'un côté, sur une feuille A3, déjà imprimée et distribuée, et projetée en même temps sur l'écran blanc de la salle, on a ce que les expertes considèrent comme quelque chose qui ne porte que des éléments dits logiques. De l'autre, on a des Post-it, qui peuvent porter le contenu des entreprises (encore fictives), et qui peuvent venir être collés et déplacés à volonté sur la feuille A3. Les deux sont séparés. La matérialité choisie par les formatrices joue un rôle essentiel dans cette séparation : la feuille A3 porte déjà neuf cases, dont les intitulés sont inscrits de manière indélébile, elle n'est disponible qu'en un exemplaire par binôme de formateurs ; les Post-it sont vierges, disponibles en grande quantité. Mais cette matérialité, seule, ne suffit pas à maintenir

cette séparation : la présence des expertes, par les consignes qu'elles donnent, les remarques qu'elles proposent ici ou là, permet aussi de la maintenir. C'est leur formation qui assure que la matérialité de l'exercice est respectée, que les formateurs n'écrivent pas directement sur les feuilles A3, qu'ils se servent des Post-it, qu'ils les collent et les déplacent sur la feuille. Ce faisant, la logique des feuilles A3, sur laquelle Hawa et Élisabeth insistent tant, est maintenue comme pure logique ; surtout, elle est maintenue intacte, ou *immuable*, peut-on dire pour mobiliser un terme qu'on va travailler un peu plus tard. La feuille A3 incarne un modèle logique. En résumé, cette seconde étape consiste non plus seulement à arracher toute *réalité* aux projets d'entreprises, mais à séparer, matériellement et par les procédures de l'exercice, la *logique* des outils d'avec le *contenu* (déjà rendu fictif par l'étape précédente) des entreprises.

3.3. La cohérence d'un contenu discret et agile

Le travail que nous venons de décrire a une autre conséquence, qui porte sur la forme que le contenu des entreprises fictives prendra quand il sera introduit sur la feuille A3. Justement, comment se passe la troisième étape d'introduction du contenu fictif dans le modèle de la feuille A3 ? En bref, qu'est-ce qui est écrit sur les Post-it, et comment sont-ils disposés sur la feuille ? Observons les remarques que font les expertes au cours des ateliers. Parfois, il s'agit de savoir où situer telle ou telle information, dans quelle case. Ainsi, après le passage d'un formateur sur une entreprise de jus de fruit, Hawa prend la parole : « Tu as commencé par les '*Segments Clients*', et tu dis que ce sont les supermarchés, et les boutiques d'alimentation. On part là-dessus ? […] Moi ça ne me convient pas, à cause de ce que tu dis après, qui me semble un peu incohérent. […] À mon avis, il y a confusion entre une offre B2B et une B2C[1]. Au début, il dit que ses '*Clients*' sont les supermarchés ; mais ensuite, il a dit qu'il veut avoir ses boutiques ; donc ses '*Clients*' vont plutôt être les particuliers ? » Et d'en conclure que ses clients ne peuvent être les deux à la fois et qu'il faut, par exemple, choisir les particuliers comme '*Clients*', et les supermarchés comme '*Partenaires Clefs'*. C'est cela qu'il faut noter sur chaque Post-it.

Parfois, il faut aussi, tout simplement, supprimer une information qui n'a pas sa place dans le modèle. Ainsi, à un moment, Hawa interroge : « il a énoncé les fonds propres comme '*Ressources Clefs*' : pensez-vous que c'est bien une '*Ressource clef*' ? » Après quelques réponses, elle reprend la parole : « non, c'est plutôt la formulation du produit qui est une '*Ressource Clef*' par exemple. Mais les fonds propres, ce n'est pas une réponse qui peut rentrer dans cette case. C'est hors sujet, ce n'est pas une bonne réponse. Si un jeune dit ça, ne vous posez pas la question, ce n'est pas bon ». Et le présentateur de retirer le Post-it collé sur la case

[1] *Business to Business* et *Business to Client*.

‘*Ressources Clefs*’, pour y apposer un Post-it plus approprié, où ne figurent pas les ‘fonds propres’.

Dans d’autres situations, il faut au contraire ajouter des informations. Ainsi, pour un projet de jus de mangue, une formatrice souligne que : « la mangue c’est très exigeant, il faut conserver, protéger. […] Il n’a pas mis tout ça dans son *business model canvas* ». Hawa confirme : « oui ça implique que dans les ‘*Ressources Clefs’*, il faut rajouter les équipements de refroidissement, de stérilisation, c’est à ça justement que sert le *business model canvas* ». Elle en profite pour corriger et amender certaines informations : « aussi, dans ‘*Ressources Clefs*’, il a mis ‘vente des produits’, mais ça n’est pas ça, ce ne sont pas le produit des ventes, c’est ce qui permet de produire, de faire l’activité : c’est plutôt les machines, les hommes, le savoir-faire. Dans ‘*Relation Clients*’, aussi, il a mis ‘livraison gratuite’ ; mais ‘*Relation clients*’, c’est comment maintenir relation avec le client, pour le retenir, le fidéliser. […] La ‘*Relation Clients*’ ne peut pas s’arrêter en disant : ‘la livraison est gratuite et rapide’, à mon avis ».

Dans d’autres cas, il s’agit de séparer deux informations initialement regroupées. Ainsi, à un moment, la place de l’État dans les cases est interrogée : est-il un des ‘*Partenaires clefs*’, puisqu’il impose des normes tout en offrant du conseil aux entreprises qui le souhaitent ? Élisabeth précise qu’il y a effectivement des normes à respecter, mais qu’il s’agit là d’une contrainte technique. De fait, une telle contrainte n’entre pas dans le *business model canvas*. En revanche, explique-t-elle, « si des départements publics peuvent aider les jeunes à développer leurs entreprises, avec du conseil sur les normes, alors ils peuvent devenir des ‘*Partenaires Clefs*’ ». L’État est donc séparé en deux, une partie – celle de régulation – n’ayant pas sa place dans l’outil, tandis que l’autre – celle de l’aide – peut au choix figurer sur une des cases.

Situer, supprimer, ajouter, corriger, amender : voici quelques-unes des opérations que les expertes mettent en œuvre et proposent aux formateurs de mettre en œuvre avec les candidats du concours. Surtout, on obtient le résultat suivant : deux éléments du projet fictif seront incohérents si la logique du modèle est rendue incohérente par leur présence simultanée sur la feuille A3 ; et dans ce cas, l’un des deux éléments du projet au moins doit être modifié, ou déplacé, pour que l’ensemble soit à nouveau cohérent avec la logique de l’outil. Par exemple, on ne peut avoir ciblé les particuliers dans une case, si une autre case implique que les clients sont les supermarchés ; l’espace logique deviendrait contradictoire. Un bout du projet ne pourra être ajouté à l’outil – et ainsi exister – que s’il trouve sa place dans l’une des cases : on ne peut parler des normes techniques ou des fonds propres dans le modèle, ce sont des non-sens logiques pour le modèle. Inversement, il peut être nécessaire de faire naître, de faire exister, d’autres bouts du projet afin que l’ensemble de l’outil tienne : ainsi, si l’on stocke des mangues dans une case, cela implique *logiquement* qu’il faut prévoir les moyens de les conserver dans

une autre. Également, on peut diviser en deux un bout du projet, et ainsi créer deux existences plutôt qu'une, pour conserver la logique et la cohérence de l'outil : par exemple, l'État devient deux entités séparées, le fait « l'État est un partenaire » n'était pas suffisamment irréductible.

On l'a vu, le contenu des projets d'entreprises doit être ajouté au *business model canvas* sous forme de Post-it, et, rappelons-le, sous forme de *bullets points* (voir partie 3.1). Ces quelques opérations nous confirment la manière dont la matérialité de l'exercice performe le contenu des projets (toujours fictifs), et lui donne quatre caractéristiques essentielles. D'abord, les projets d'entreprises sont transformés, tout simplement, en contenu ou en données ; en particulier, et cela confirme l'étape de la sous-partie précédente, les entreprises ne peuvent pas toucher à la logique des modèles, elles ne sont que du contenu. Une seconde caractéristique, c'est que ce contenu est aussi rendu *muable* – ou « agile », pour reprendre un terme régulièrement utilisé au cours de la formation –, puisqu'on peut le modifier à volonté, en jeter certaines parties, en ajouter d'autres. Tout l'intérêt des Post-it, plutôt par exemple que d'écrire directement sur la feuille A3 comme certains sites de référence de ces outils le proposent, c'est de permettre cette agilité, sans avoir à réimprimer toujours ces feuilles.

Mais on peut aller plus loin, pour identifier une troisième caractéristique : parce qu'ils sont incorporés sous forme de *bullet points* et qu'il faut mettre une information par *bullet point*, ce contenu est transformé en contenu *discret*. Le contenu des entreprises est incorporé sous forme de « faits », un terme à saisir ici dans son sens logique, celui-là même que peuvent lui donner les logiciens, c'est-à-dire comme représentation d'un événement indépendant[1]. Mais si seule la logique axiomatique permet de dire si un fait est un fait aux yeux des logiciens (en l'occurrence s'il est irréductible et s'il n'est pas un non-sens), ici c'est la logique du modèle qui permet de le savoir. On peut, on doit même, découper un projet en composantes, en bouts, en données, avant de les reclasser logiquement. C'est là leur quatrième caractéristique : le contenu doit être inséré en respectant la logique de la feuille A3 ; c'est cela, la « cohérence ». C'est là une étape essentielle, qui n'a rien d'évident, et qui est au cœur de la formation de Pant'Impact.

3.4. Maintenir la généricité d'un outil

Comment comprendre les étapes que nous venons de présenter ? Par les propriétés que nous venons de décrire, on peut affirmer que le *business model canvas* est un outil *générique* : aucune

[1] Sans nous y attarder, il suffit par exemple d'ouvrir la première page du *Tractacus Logico-Philosophicus* de Wittgenstein pour se faire une idée de cette manière logicienne de voir le monde : « 1.1.3 - Les faits dans l'espace logique sont le monde ; 1.2 - Le monde se décompose en faits ; 1.21 - Quelque chose peut isolément avoir lieu ou ne pas avoir lieu, et tout le reste demeurer inchangé » dans L. WITTGENSTEIN, *Tractatus logico-philosophicus*, Paris, Gallimard, 1993, p. 33.

de ses copies (feuille A3 remplie de Post-it) n'est la même, mais toutes partagent un *genre* commun. On trouve des outils génériques par exemple chez les métrologues, qui cherchent à s'assurer de l'identité et de l'intégrité des instruments de mesure sur l'ensemble des copies particulières de cet instrument : aucun instrument n'est le même, mais il faut s'assurer que placé dans les mêmes conditions, chaque instrument mesurera bien la même chose, ce qui permettra de garantir l'équivalence des mesures une fois qu'ils seront tous mis en circulation. Pour cela, il faut les calibrer et les construire de manière à ce qu'ils résistent à un grand nombre d'épreuves (pluie, choc, etc.)[1]. Dans notre cas particulier, on peut saisir le terme de générique dans une acception encore plus étroite, celle qui lui est donnée en algorithmique :

> « En programmation, la généricité (ou programmation générique), consiste à définir des algorithmes identiques opérant sur des données de types différents. On définit de cette façon des procédures ou des types entiers génériques. On pourrait ainsi programmer une pile, ou une procédure qui prend l'élément supérieur de la pile, indépendamment du type de données contenues. »[2]

C'est bien ce qui se passe ici. La logique du *business model canvas* ou du *lean canvas* doit être capable de fonctionner de manière identique, quelles que soient les données à y ajouter, soit pour tout type d'entreprise. L'outil est fait pour pouvoir formater et incorporer facilement tout type de contenu par le prisme de sa logique. Le *genre* de l'ensemble de ces outils, c'est donc ce que nous avons appelé ci-dessus la logique de l'outil. Chaque copie particulière de l'outil est dès lors le résultat de l'instanciation du genre de l'outil par ajout de n'importe quel contenu ; mais si l'on ajoute le même contenu dans deux outils, on obtiendra bien les mêmes résultats. En bref, on a ici un outil qui fonctionne de la même manière (en respectant une certaine logique), quel que soit le contenu ajouté (ce contenu est muable), pourvu de respecter certains formats pour ce contenu (il doit être discret), et pourvu d'ajouter ce contenu en respectant la logique de l'outil. L'outil peut donc s'instancier aisément dans différents lieux : il circule facilement des États-Unis à la France, puis vers le Mandé.

Ces outils, *business model canvas* ou *lean canvas*, ont clairement été construits par leurs concepteurs comme génériques, comme dotés d'une logique donnée vide de contenu, mais comme pouvant justement ingérer tout type de contenu. Une telle construction requiert souvent un travail important, comme le montrent Pollock, Williams et d'Adderio sur le cas de la

[1] A. MALLARD, « Compare, standardize and settle agreement: on some usual metrological problems », *Social studies of science*, vol. 28, n° 4, 1998, pp. 571-601.

[2] https://fr.wikipedia.org/wiki/G%C3%A9n%C3%A9ricit%C3%A9, consulté le 18/11/2019.

construction de logiciels informatiques pour les universités[1] : les constructeurs de logiciels qu'ils observent passent de longues heures à discuter avec différentes universités, pour essayer d'établir un modèle qui pourra circuler malgré les particularités de chaque cas, qui pourra répondre avec une même solution technique aux besoins différents des clients. Ce que notre analyse empirique ajoute à leur analyse, c'est le fait que ce caractère générique, au sens précis et algorithmique du terme, n'est pas donné une fois pour toute : il faut le maintenir, car la matérialité de l'objet, si elle est un atout important, ne suffit pas. Ces outils restent fragiles[2]. Ainsi, les exercices permettent de s'assurer que les formateurs, puis les aspirants entrepreneurs, sauront *bien* se servir des outils – c'est-à-dire maîtriseront le genre de l'outil, sauront bien le remplir quel que soit le contenu. Outre les feuilles A3 et les Post-it, les expertes jouent donc un rôle clef pour maintenir le caractère générique des outils, en engageant les formateurs à se saisir des outils de manière à respecter la répartition matérielle donnée, et en les rendant sensibles à l'importance du maintien de la cohérence lors de l'ajout des Post-it.

Revenons sur ce qui fait le caractère générique de cet outil, en en proposant une lecture appuyée par certains travaux en STS sur les spatialités. Cet outil est divisé, et activement maintenu divisé, en deux parties : sa logique (son genre), et son contenu. Arrêtons-nous d'abord sur la partie « logique ». On peut affirmer de ce qui précède que cette logique est construite et maintenue, matériellement et par des procédures, comme un véritable *mobile immuable*. Ce terme a été proposé par Latour dans le cadre de la science[3], puis étendu par John Law et Annemarie Mol au cas des techniques[4]. Il décrit une manière particulièrement puissante de faire circuler des faits scientifiques ou des techniques tout en conservant leur caractère vrai ou efficace. Sur le cas des sciences, Latour rappelle notamment que pour que les lois de Newton soient découvertes au Gabon comme elles l'ont été à Londres[5], il faut transposer le même

[1] N. POLLOCK, R. WILLIAMS et L. D'ADDERIO, « Global software and its provenance: generification work in the production of organizational software packages », *Social studies of science*, vol. 37, n° 2, 2007, pp. 254-280.

[2] Pour une réflexion plus approfondie sur le travail de maintenance et la fragilité des êtres, on pourra se reporter au travail de Jérôme Denis et David Pontille, par exemple J. DENIS, A. MONGILI et D. PONTILLE, « Maintenance & Repair in Science and Technology Studies », *Tecnoscienza: Italian journal of science & technology studies*, vol. 6, n° 2, 2016, pp. 5-16.

[3] B. LATOUR, « Les 'vues' de l'esprit », *art. cit.*

[4] J. LAW et A. MOL, « Regions, networks and fluids: anaemia and social topology », *Social studies of science*, vol. 24, n° 4, 1994, pp. 641-671 ; J. LAW et A. MOL, « Situating technoscience: an inquiry into spatialities », *Environment and planning D: society and space*, vol. 19, n° 5, 2001, pp. 609-621.

[5] Avec le terme de « découverte », quitte à ne pas être tout à fait fidèle aux travaux de Latour, nous choisissons de ne pas rentrer pas ici dans les débats qui ont animé les STS et leurs critiques, entre approches « réalistes » pour qui la réalité est donnée et doit être dévoilée, et approches « (dé)constructivistes » pour qui les faits scientifiques sont « socialement construits » ou simplement « construits ». Pour une réflexion philosophique sur le constructivisme, on pourra se référer à I. HACKING, *The social construction of what?*, Cambridge, Harvard University Press, 1999.

laboratoire londonien au Gabon, avec tous ses instruments de mesure, ses procédures techniques, ses techniciens de laboratoire, etc. : autrement dit, il faut étendre ou reproduire le même réseau socio-technique. Comme il le dit avec une certaine provocation, c'est un travail de même nature qui est requis pour que les camemberts Lepetit produits à Lisieux soient vendus à Los Angeles : il faut étirer et reproduire des réseaux socio-techniques[1]. En bref, un mobile immuable est un réseau socio-technique fait d'instruments, de procédures, de techniciens et scientifiques, etc., dont les relations entre les entités sont immuables (un technicien utilise toujours de la même manière tel instrument), mais qui est mobile géographiquement (en circulant directement, ou en étant reproduit à l'identique).

Sur le cas de la technique, pour reprendre un exemple de John Law[2], la puissance de l'empire portugais du 15ème et 16ème siècle repose sur sa capacité à faire circuler géographiquement des navires, qui puissent notamment lui rapporter de l'or depuis des terres lointaines. Mais pour que cette capacité ne s'érode pas, il faut les bateaux voyagent et reviennent à bon port : et pour cela, c'est tout le réseau socio-technique qui les constitue qui doit être rendu immuable. Il faut que les relations en termes de réseau entre les voiles, les vents, les sextants, les marins, les étoiles, les armes, restent les mêmes. Par exemple, si les bateaux naviguent mais ont été saisis par des pirates, ou ont été emportés par les vents, c'est la puissance de l'empire portugais qui vacille. Certaines techniques, adjointes à ce réseau, peuvent contribuer à son immuabilité : par exemple, des instruments de mesure ou des cartes plus précis et solides permettront de se repérer avec une facilité accrue, quand des armes plus performantes permettront de repousser de potentiels assaillants. Si cela passe souvent par des procédures matérielles, des marins mieux formés contribueront également à rendre l'ensemble plus immuable.

Comme les bateaux portugais qui tiennent ensemble parce que le réseau hétérogène qui les compose – cordes, vent, sextants, étoiles, navigateurs, etc. – est maintenu et rendu stable, ici la logique de l'outil est rendue immuable par (et contenue dans) des feuilles A3, des Post-it, des exercices, des formateurs, une salle de cours, etc. : en bref, les expertes reproduisent autant que possible le réseau du *business model canvas,* tel qu'il est enseigné aux États-Unis ou en France. Au passage, notons que si la logique de l'outil est bien incarnée pour les expertes par la feuille A3, le recours aux Post-it est indispensable pour maintenir cette logique vide de contenu, pour la maintenir immuable : ils sont destinés à porter le futur contenu, et permettent ce faisant de

[1] L'argument est retravaillé par J. LAW et A. MOL, « Situating Technoscience », *art. cit.*, p. 611 ; on le trouvera dans sa première formulation par Latour dans la seconde partie intitulée « Irréductions » du livre B. LATOUR, *Les microbes, op. cit.*

[2] J. LAW, « On the methods of long-distance control: vessels, navigation and the Portuguese route to India », *The sociological review*, vol. 32, 1984, pp. 234-263.

laisser intacte la feuille A3. Les Post-it (sans inscriptions de contenu réel) font bien partie du réseau socio-technique à reproduire comme mobile immuable.

Toutefois, dans notre cas, contrairement aux navires de Law, nos outils génériques sont encore vides de réalité, ils ne disent rien du monde, et ne peuvent donc servir à augmenter la puissance de personne. Car si la logique de l'outil (son genre) est construite comme un mobile immuable, nos outils génériques ne sont pas, pris dans leur totalité, de tels mobiles immuables : il faut leur ajouter non seulement du contenu, mais du contenu réel, qui changera de lieu en lieu, et qui dépend de trop de facteurs pour être rendu immuable. Si l'on prend l'exemple du caractère performatif des plans d'affaires identifié par la littérature sur l'entrepreneuriat, tout l'enjeu de ces outils est, en étant remplis par l'entrepreneur, de constituer l'entreprise : restés vide, les plans d'affaires sont inutiles. Chaque copie de l'outil générique doit être donc composée d'une partie qui fonctionne comme un mobile immuable (son genre ou sa logique), et d'une partie muable (le contenu réel à ajouter) qu'il nous reste à caractériser. Or, de ce que nous avons vu jusque-là, les deux expertes ne semblent pas se préoccuper pendant la formation de ce contenu réel qu'il faudra ajouter ; la suite va d'ailleurs le confirmer. Notre outil générique, resté vide, ne risque-t-il pas de demeurer inutile, impuissant ? Qu'en est-il de l'étape cruciale de l'instanciation de l'outil ?

Une seconde série de questions en découle. Quel est l'intérêt d'un outil générique par rapport à un mobile immuable total pour les expertes de Pant'Impact ? Les mobiles immuables, en effet, sont très puissants : ils permettent de s'assurer que des lois de Newton resteront vraies à Londres comme au Gabon, ou que les navires portugais ne se désagrégeront pas et conserveront la puissance de l'empire portugais. Sur le cas de logiciels informatiques pour les universités, des mobiles immuables imposeraient à chaque université cliente de changer ses procédures, par exemple d'inscription des notes des étudiants. Sur cet exemple, l'intérêt d'un logiciel générique semble évident, puisque le constructeur vend plus sans changer l'outil, tout en répondant aux besoins des universités qu'il a identifiés auparavant : l'outil va donc circuler efficacement, plus facilement qu'un mobile immuable. Mais avec de tels outils génériques, tout semble fait pour ne justement pas à avoir à changer l'utilisateur, ou en tout cas à lui imposer le moins de changements possibles en s'adaptant à ses besoins[1] ! Dès lors, avec leurs outils génériques, et même si on les remplit avec du contenu réel, les expertes ne risquent-elles pas de faire circuler aisément leur outil, mais de ne rien transformer du tout, de ne favoriser ni *birth-to-presence*, ni conversion, ni transformation anthropologique, ni performation ? Pour le saisir, il nous faut

[1] N. POLLOCK, R. WILLIAMS et L. D'ADDERIO, « Global Software and its Provenance », *art. cit.*

maintenant nous plonger dans les différents mondes où les acteurs de l'aide internationale évoluent, en tout cas dans ces mondes tels qu'ils les caractérisent eux-mêmes.

4. Activer des outils et des entrepreneurs

4.1. Les propriétés de l'environnement socio-économique entrepreneurial africain

Les expertes sont bien conscientes que pour que les plans d'affaires accomplissent ce qu'ils doivent faire, il faudra bien que les outils proposés soient reliés, d'une manière ou d'une autre, au contenu réel des projets des candidats. Ce n'est pas le cas pour les formateurs, mais il faudra bien que ce le soit pour les candidats, pour les aspirants entrepreneurs, à un moment ou à un autre. Il faut souligner ici que les projets réels devront figurer dans le *business model canvas* de la même manière que les entreprises fictives de la formation des formateurs : les formatrices le répètent, il n'y a donc pas d'ambiguïté là-dessus. Autrement dit, les entreprises réelles seront bien à un moment donné incorporées sous forme de contenu muable et discret, au prisme de la logique de l'outil. Est-ce à dire pour autant que les jeunes devront être aussi être évalués sur le *contenu* de leurs projets d'entreprise, au moins autant que sur la logique et la cohérence de leurs plans d'affaires ? Les expertes de Pant'Impact ne l'entendent pas de cette oreille. En effet, dans leur rapport post-formation des formateurs à l'intention du SOCA et des équipes du PEEJEM, elles indiquent que :

> « Les étapes progressives prévues dans le Concours de Plan d'Affaires nous semblent cohérentes […]. Nous recommandons cependant :
>
> - Concernant le premier comité de sélection des jeunes (passage à 300 jeunes lauréats) intervenant à l'issue des 2 premières étapes du Concours de Plan d'Affaires : en 21 jours, le plan d'affaires obtenu devra être appréhendé **de manière pragmatique et non pas technique**. Cela signifie qu'au-delà des chiffres et de la technique, il conviendra de valider :
>
> 1. La démarche entrepreneuriale
> 2. La capacité au leadership du jeune
> 3. La logique de construction des hypothèses de son plan d'affaires
> 4. La cohérence de la construction de celui-ci. »[1]

[1] Transmis par courriel par Hawa le 19/10/2019. Passage en gras souligné dans le rapport.

Le paragraphe explicatif et les points 3 et 4 signifient qu'Hawa et Élisabeth continuent à insister sur le primat de la logique et de la cohérence du plan d'affaires, au-delà du caractère technique, au-delà du contenu. Pourquoi cela ? Elles l'expliquent après dans le même rapport :

> « En effet, un plan d'affaires sérieux, avec des chiffres éprouvés par le marché, et des hypothèses validées par la demande se construit par un processus itératif, de confrontation du marché, de son produit avec la demande, etc... Mais surtout, se décline au moins sur 2 à 3 mois. Ainsi, nous recommandons vivement aux examinateurs de pondérer la notation des plans d'affaires, au regard des 4 éléments cités plus haut. »

Si cela est vrai des plans d'affaires complets, Élisabeth, au cours des différents ateliers, l'avait déjà souligné sur le cas des outils génériques :

> « Vous voyez que ça demande des connaissances pas évidentes, que ça demande aussi d'avoir des informations pas faciles à avoir au début. Par exemple, les délais de paiement des fournisseurs, parfois on a oublié de les demander, on n'a pas la bonne info tout de suite, etc. Chez nous, je le répète, en moyenne, c'est six mois, pour avoir les bonnes infos et pour maîtriser l'outil, les concepts. Mais en tout cas, vous voyez que l'outil doit être adapté au fur et à mesure de l'évolution du projet, qu'on apprend des choses, qu'on change ses hypothèses. Pour l'avoir pleinement en main, c'est compliqué. »

Les expertes ne rejettent donc pas la nécessité d'ajouter un moment du contenu « réel » dans les outils. Mais la temporalité de cet ajout n'est pas selon elles à corréler avec la formation des candidats du Concours de Plan d'Affaires, formation qui ne peut guère durer plus de trois semaines pour des raisons budgétaires et organisationnelles. Ce qu'elles proposent donc, c'est de modifier non pas la logique des outils, mais les critères d'évaluation du concours. Hawa me confirme par ailleurs qu'elle procède de la même manière que celle que nous avons décrite dans la partie 3, quand elle doit former directement des entrepreneurs et non des formateurs. Elle me décrit par exemple en partie la formation standard de Pant'Impact destinée aux entrepreneurs :

> « Toute la semaine, ils ont la même étude de cas et la même équipe. Donc quand ils arrivent le premier jour, au début il y a toujours une présentation etc., on leur dit : 'voilà pendant la semaine vous allez traiter ça, le FISY, le MVP, etc. [il s'agit de noms d'outils comptables et marketing]. Voici les trois cas d'étude qui sont proposés'. Donc, on invente des entreprises fictives, et tout, on se chauffe vraiment à fond. Et on leur dit : 'vous avez quelques minutes pour réfléchir. Il y a trois tables à l'arrière de la salle, avec les trois cas d'étude ; vous allez sur les cas d'étude qui vous intéressent' […] Et ils ont un temps limité, donc par exemple d'une heure ou deux heures. »

Hawa ajoute : « c'est un cas d'étude imposé – on ne prend jamais les projets des entrepreneurs » ; « on invente une entreprise, [...] et après, par contre, ils inventent tout le

reste »[1]. Dans le cas général, les experts privilégient donc des entreprises fictives, et tout ce qu'Hawa me raconte confirme que la formation se déroule pour les entrepreneurs exactement de la même manière que pour les formateurs. Pour la formation des jeunes candidats du Concours de Plan d'Affaires, qui n'a pas été conçu avec l'aide de Pant'Impact ou d'incubateurs à start-up, les critères de sélection de ce dernier font que les jeunes ont été sélectionnés pour un projet d'entreprise précis, et seront jugés sur le plan d'affaires afférent : les documents de projet sont formels là-dessus. Les deux expertes jugent donc que des entreprises fictives auraient fait mieux l'affaire, même si elles ne peuvent pas remettre en question les choix du PEEJEM. Elles se contentent de proposer une modification, à la marge, des critères d'évaluation du concours. Or, si elles sont de cet avis et font de telles propositions, c'est non pas par mépris de la réalité (comme l'expression de contenu muable risque de le laisser entendre), mais bien par respect pour le monde dans lequel s'inscriront les entreprises des entrepreneurs, parce que celui-ci présente des caractéristiques bien particulières. Lesquelles ?

Plusieurs cours sont consacrés à ce contenu réel au cours des six jours de formation, notamment le *Cours 4 : Etude de marché !* et le *Cours 5 : Construire ses hypothèses*. Ces cours resteront formels lors de la formation des formateurs, c'est-à-dire qu'aucune activité pratique ne leur sera directement consacrée ; ce sera également le cas lors de la formation des jeunes. En effet, ce contenu réel demande du temps pour être bien saisi. L'étude de marché, telle qu'elle est définie dans le cours, est une « analyse de l'environnement du projet qui permet de déterminer dans un premier temps la viabilité du projet, de justifier votre offre et de définir votre positionnement », soit un « travail de recherche, de collecte et d'analyse de l'information ». Hawa ajoute qu'il faut que les jeunes y « passent du temps », qu'il faut les pousser à « aller faire des enquêtes, aller chercher des données sur internet ». C'est grâce à ce travail que les hypothèses qui auront été choisies pourront être justifiées, et que la stratégie de l'entreprise pourra être conçue, est-il expliqué dans le cours. En d'autres termes, la première caractéristique du monde dans lequel évolueront les entreprises des aspirants entrepreneurs est qu'il n'est pas donné d'avance : il faut aller le chercher, le produire, et y passer du temps.

D'autres caractéristiques de ce monde sont précisées pendant la formation. « Les projets des entrepreneurs changent tout le temps »[2], affirme Hawa. Ce point sera largement répété au cours de la formation, pour rappeler qu'un plan d'affaires et ses outils, s'ils veulent être fidèles au monde dans lequel l'entrepreneur évoluera, devront aussi se transformer. Cela est en partie dû aux choix de l'entrepreneur, à ses décisions, aux épreuves qu'il rencontre et qui l'obligent parfois à modifier ses hypothèses : les hypothèses de l'entrepreneur, inscrites sur son plan

[1] Entretien Hawa, Pantin, 19/10/2018, pour cette citation et la précédente.
[2] Entretien Hawa, Pantin, 19/10/2018.

d'affaires, se transformeront à mesure qu'il réussit ou non à enrôler tel ou tel client, tel ou tel investisseur[1]. Nous voudrions aussi insister sur un élément encore plus fondamental, qui explique en partie la nécessité pour les entrepreneurs de changer souvent leurs projets, et qui constitue une épreuve constitutive de l'expérience entrepreneuriale. Si les projets changent, c'est parce derrière « ça » change, comme Hawa me l'explique encore :

> « La surcouche agilité, on en a vachement besoin sur l'écosystème africain, parce que ça bouge tout le temps, les choses ne sont pas arrêtées : il n'y a pas de vérité absolue en fait, et tu es tout le temps dans l'apprentissage. »[2]

En d'autres termes, le monde de l'entrepreneuriat, en l'occurrence l'environnement socio-économique africain dans lequel devront émerger les entreprises des aspirants entrepreneurs mandingues, est, selon ces expertes, en constant mouvement, insaisissable, impossible à anticiper, sans principe fixe, incertain, et ce autant dans le temps que dans l'espace : d'autres entreprises vont innover et changer la donne, une conjoncture économique va rendre tel marché moins rentable, des lois peuvent être votées qui vont changer certaines conditions-cadres, des éléments culturels vont valoir dans tel lieu et pas dans un autre, etc. En bref, l'environnement entrepreneurial change vite ; les vérités d'hier n'y sont pas les vérités d'aujourd'hui. Si les expertes répètent que cela est vrai également pour les start-ups françaises, elles insistent sur l'incertitude particulièrement saillante dans le cas africain, comme la citation ci-dessus le suggère[3]. Si elles ne donnent néanmoins que peu d'explications sur cette affirmation, celle-ci sera implicitement approuvée par des formateurs en général très audibles en cas de désaccord avec les expertes : en effet, ils n'interviendront pas sur ce point. Nous n'allons donc pas chercher à le valider ou à l'infirmer, mais allons analyser les effets d'une telle affirmation. Dans un tel environnement rempli d'incertitude, il faut saisir la réalité avec une certaine sensibilité, un certain respect, et pour cela y passer du temps, expliquent les expertes. Et puisqu'on ne peut jamais s'assurer de la vérité d'une information ou d'un chiffre, on s'échine avant tout à vérifier la cohérence de l'ensemble[4]. Les outils proposés par Pant'Impact sont justement faits pour cela :

> « Il faut aussi que les jeunes mettent les choses les plus précises possibles. Et il faut bien leur préciser que s'ils ne savent pas, ce n'est pas grave, car c'est évolutif ; il faudra qu'ils reviennent dessus, après avoir rencontré des gens, etc. et ils changeront les Post-it. C'est un outil agile. »

[1] Ce qu'explique L. DOGANOVA, *Faire valoir l'exploration collective*, *op. cit.*
[2] Entretien Hawa, Pantin, 19/10/2018.
[3] Et comme le confirment C. CHOLEZ et P. TROMPETTE, « Economic circuits in Madagascar », *art. cit.*
[4] Ce que confirme L. DOGANOVA, *Faire valoir l'exploration collective*, *op. cit.*, chapitre 6.

Les Post-it et leurs contenus sont bien adaptés pour saisir cet environnement incertain des entreprises : ils peuvent être remplis rapidement, jetés ou transformés, à mesure que l'environnement socio-économique des entreprises au Mandé se transforme, et plus généralement à mesure que les projets des entrepreneurs évoluent. Le caractère complètement muable du contenu permet d'être suffisamment agile pour s'adapter à cet environnement incertain et changeant. Son caractère discret permet d'insérer dans un même modèle les différents éléments que l'on extrait de cet environnement, sans chercher à imposer une quelconque continuité à cet environnement trop mouvant pour être continu. En revanche, le caractère muable et discret du contenu ne suffit pas : puisque cet environnement africain est trop incertain pour servir de référence, la logique de l'outil, immuable, permet quant à elle de juger de la cohérence de l'ensemble. Au besoin, pour respecter cette logique, on peut modifier quelques points indépendamment et facilement du contenu, car il est muable et discret. Ainsi, l'outil générique *business model canvas* ou *lean canvas* est non seulement adapté pour saisir un environnement incertain, mais il donne des prises pour appréhender cet environnement dans toute son incertitude et sa complexité, il aide à saisir ce monde. Il permet de naviguer dans l'incertitude.

Au total, un outil générique a un double avantage : en conservant une logique ou un genre de l'outil immuable et mobile, il permet de s'assurer que l'outil continuera à bien faire ce qu'il doit faire, c'est-à-dire à aider des entrepreneurs à construire des entreprises avec efficacité ; en conservant un contenu muable et discret, il permet d'y insérer un environnement incertain et changeant, et donne des prises pour le saisir. Ce point est relativement général : il vaut quel que soit l'environnement entrepreneuriat – États-Unis, France ou Mandé – ; il permet de souligner que de tels outils génériques sont utiles non seulement du point de vue de leurs concepteurs, qui peuvent ainsi les faire circuler un peu partout dans le monde (et ainsi, pourquoi pas, gagner de l'argent), mais aussi pour des entrepreneurs, parce qu'ils pourront réutiliser l'outil à volonté, quel que soit l'état du monde ou l'état de leur entreprise, qu'ils soient en Afrique ou en Europe, ou encore qu'ils travaillent sur une entreprise numérique ou sur de la production de jus de fruits. Toutefois, l'obsession des experts pour le maintien du caractère générique de l'outil est redoublée par l'incertitude particulièrement saillante qu'on rencontre selon Hawa et Élisabeth en Afrique. Cette obsession est redoublée par le monde de l'aide internationale dans lequel elles évoluent, comme nous allons le voir maintenant.

4.2. Les temporalités de l'aide internationale

Quand je discute avec Hawa en octobre 2018 à Pantin, celle-ci commence par me faire la liste des voyages qu'elle a effectués depuis notre rencontre à Niani en février dernier, et des prochains voyages prévus :

> « Depuis Niani, je suis repartie en Tunisie, je suis repartie du coup au Maroc, j'ai été deux fois à Yaoundé, et j'y retourne dans dix jours. J'ai été à Niamey, j'ai été une semaine à N'Djamena, et j'y retourne encore dans deux semaines. »[1]

Elle m'admet être épuisée par toutes ces missions de terrain. Cette fatigue des missions, due autant à leur fréquence, aux heures d'avion, au décalage horaire, au rythme soutenu pendant ces missions, qu'à la difficulté de conserver une vie de famille ou simplement sociale satisfaisante dans son pays de rattachement, est une constante de ce monde de l'aide internationale. Ce constat s'impose à l'observateur dans toutes les discussions informelles avec des praticiens du développement. On en retrouve quelques descriptions par exemple chez David Mosse, qui parle de :

> *« short visits after long journeys, sleepless passage through airports, on overnight trains, within busy itineraries that connected thinking about the project to other intellectual endeavours – research, teaching, policy advice, conferences or consultancies in other places for other clients. »*[2]

Mosse explique en outre qu'à cette fatigue s'ajoute une certaine frustration, et même une frustration grandissante à mesure des années, que dans son cas ses collègues consultants internationaux de Mosse ont « universellement exprimée » en raison de « leur incapacité à avoir une quelconque influence sur la pratique des projets »[3]. Chez Rottenburg, les praticiens de l'aide sont souvent « exaspérés »[4] par certains blocages habituels dus aux jeux entre les acteurs de l'aide (bailleur, experts internationaux, agence nationale). Aussi, parce qu'ils changent souvent de poste, ou parce qu'ils ne sont là que ponctuellement, chefs de projets et consultants ne voient que rarement les fruits de leur travail ; leur frustration en grandit d'autant. Ou encore, Emmanuel, rencontré dans le chapitre 2, me parlait souvent de sa frustration plus personnelle de ne pas voir suffisamment ses deux enfants en bas âge, à force de sillonner le monde[5].

[1] Entretien Hawa, Pantin, 19/10/2018.
[2] D. MOSSE, *Cultivating development: an ethnography of aid policy and practice*, *op. cit.*, p. 133.
[3] *Ibid.*, p. 135.
[4] R. ROTTENBURG, *Far-Fetched Facts*, *op. cit.*, p. 104.
[5] Il serait intéressant d'élaborer une enquête plus systématique sur le rôle de la fatigue, de la frustration, ou de la perte de sens chez les praticiens du développement. On pourrait s'inspirer pour cela de l'approche de Guillaume Lachenal sur le cas de la médecine coloniale, qui, en suivant historiquement un médecin colonial au Cameroun

Pour ce qui nous occupe ici, ce sont les formats de l'aide internationale – dont la fatigue n'est qu'un des corollaires – qui expliquent en partie la nature de l'intervention. Puisqu'Hawa part autant en Afrique, elle ne peut pas passer autant de temps qu'elle le souhaiterait sur chaque formation, et dans chaque pays. Ses voyages sont donc à la fois trop nombreux, et trop rares. En effet, elle explique que dans l'idéal, il faudrait pouvoir revenir plusieurs fois. Pour me le faire comprendre, elle revient au projet financé par l'AFD qui a ouvert la partie 2 de ce chapitre, au Cameroun. Cette formation est une transmission d'outils que les formateurs formés devront à l'issue non seulement maîtriser, mais aussi être capables de mobiliser au moment adéquat lorsqu'ils accompagneront les entrepreneurs dans les mois qui vont suivre. Il faut pour cela, ajoute-t-elle, que :

> « ces chargés d'accompagnement puissent activer les outils pour les aider. Et en fait, cette activation-là, elle n'est pas naturelle, elle n'est pas naturelle. En fait, ils ont besoin qu'on revienne, ou qu'on les accompagne au-delà [de la formation], un peu en pointillé, enfin en saupoudrant un peu le suivi, pour leur dire : 'regarde là tu fais face à ça ; il faudrait que tu utilises ça *parce que*' ; 'que tu utilises l'outil x, y, z *pour telle et telle* raison'. »[1]

Mais ce temps d'accompagnement de plus long terme n'est pas prévu dans les budgets : « les acteurs qui nous paient, pour eux, c'est hors de question, parce que le budget est toujours limité, etc. »[2]. Si elle s'efforce, via internet et parce qu'elle retourne parfois dans les mêmes pays pour d'autres formations, d'assurer une forme de suivi, elle n'en a guère le temps, car les missions denses et les projets s'enchaînent :

> « On essaye sur certains pays – ça ne marche pas tout le temps – d'avoir une relation digitalisée avec les équipes. On essaye de faire un point mensuel, genre juste un point téléphonique en disant : 'comment ça se passe, etc. ? Est-ce que vous avez un problème ? Et si oui, surtout n'hésitez pas, etc.'. Mais encore une fois, ce n'est jamais très cadré, c'est un peu en sous-marin quand on le fait. Voilà nous on a un peu un problème de conscience. »[3]

Ces contraintes liées à l'action internationale – la distance, qui implique des déplacements qui coûtent cher, qui implique des budgets serrés et donc des formations uniques concentrées

puis à Wallis, a réussi à rendre compte du rôle de la fatigue et de la maladie, voire de la folie, dans les pratiques coloniales. Il ne s'agirait pas de reprendre ses résultats en comparant colonisation et développement, mais de s'inspirer de sa démarche biographique de suivi des individus de pays en pays et dans le temps. Voir G. LACHENAL, *Le médecin qui voulut être roi : sur les traces d'une utopie coloniale*, Paris, Seuil, 2017.

[1] Entretien Hawa, Pantin, 19/10/2018.

[2] *Ibid.*

[3] *Ibid.*

sur des temps courts –, expliquent en grande partie la focalisation des expertes sur le travail d'abstraction des outils. En effet, une semaine est un temps très court pour enseigner tous ces outils à des entrepreneurs. Pour les entrepreneurs incubés plus classiques, l'incubation est beaucoup plus longue, et le rythme est beaucoup moins soutenu : le site internet de Pant'Impact indique ainsi que les incubations sur leur site physique en France vont de six mois à deux ans. Pendant toute cette période, un coaching continu, de nombreux ateliers collectifs, ou encore des points d'étape réguliers, vont permettre de recadrer l'entrepreneur, en fonction de l'évolution de son projet[1]. En revanche, quand on n'a que peu de temps, comme l'imposent les contraintes organisationnelles de l'aide internationale, Hawa explique qu'il s'agit d'être efficace :

> « Quand il y a besoin de très rapidement leur faire apprendre beaucoup de choses différentes, on organise une semaine de [formation], qui est en fait un passage de partie théorique / étude de cas / partie théorique / étude de cas ; dans la même journée. Donc par exemple, sur le programme au Cameroun, le premier jour, ils ont vu dans une seule et même journée un outil qui s'appelle le *value proposition canvas*, que très peu de gens connaissent d'ailleurs ; le *lean canvas* ; et le *business model canvas*. [...] Ils ont 35 à 45 minutes de partie théorique sur l'outil, ensuite ils passent en équipes […] pour appliquer l'outil à une étude de cas ; ils reviennent en formation théorique sur le *lean canvas* juste après, et ensuite ils repassent en équipe pour appliquer. »[2]

Dans ces formations à l'entrepreneuriat ou à l'accompagnement à l'entrepreneuriat que le cadre de l'aide internationale rend nécessairement courtes et ponctuelles, il faut être « agile », ajoute-t-elle, contrairement à ce qui se passe dans des incubations plus longues ou pour ce qui se passe en Europe, quand un gros cabinet vient « vendre sa grande théorie », ses « trucs très massifs »[3]. Ces règles organisationnelles, en l'occurrence ici la brièveté des missions, ont déjà été bien décrite par la littérature. Notre point est cependant légèrement différent de ce qui est affirmé par Goldman, Mosse ou Rottenburg[4] : quand ces derniers insistent uniquement sur les contraintes produites par ces règles organisationnelles sur la capacité d'action des acteurs (elles limitent les savoirs produits ou accroissent l'écart entre théorie et pratique), nous préférons insister sur la capacité créative des deux expertes de Pant'Impact face à ces contraintes (qui restent bien des contraintes). Ici, les expertes travaillent sur les outils et avec les formateurs pour surmonter ces contraintes, voire en faire des atouts, et finalement les dépasser : les expertes *agissent* grâce à leurs outils génériques, et ce d'une manière spécifique liée à leur thématique et à leurs conditions de travail.

[1] Site de l'incubateur, consulté le 06/11/2018.
[2] Entretien Hawa, Pantin, 19/10/2018.
[3] *Ibid.*
[4] Voir l'introduction générale de la thèse.

Ces outils, et leurs qualités, permettent en effet de répondre efficacement aux contraintes posées par ces deux mondes, celui de l'entrepreneuriat et celui de l'aide internationale. C'est dans une temporalité relativement longue que les expertes envisagent ces outils. Mais dans cette temporalité, l'environnement et les projets des entrepreneurs auront changé, tandis que les expertes seront parties. Or, les outils devront continuer à circuler efficacement, de formateur à entrepreneur, de projet en projet. Un outil générique est à ce titre, dans ces conditions, beaucoup plus efficace qu'un simple mobile immuable, qui risque de casser au premier accroc, et qui nécessite de longs réseaux pour tenir. Chez Latour, pour découvrir les lois de Newton au Gabon, il faut les mêmes instruments et les mêmes techniciens, on l'a dit. Si cela peut sembler relativement aisé à reproduire dans le cas de ces lois physiques bien démontrées et vulgarisées, ce n'est pas toujours aussi évident : comme l'illustrent Law et Mol, il n'est pas aisé de faire circuler les manières de mesurer et de soigner l'anémie depuis les Pays-Bas vers l'Afrique, parce qu'il faut reproduire le même réseau médical (des docteurs ayant la même formation, le même matériel, la même organisation des soins). Or, cela est inenvisageable, à court terme en tout cas[1].

Avec un outil générique comme le *business model canvas* ou le *lean canvas*, en revanche, il s'agit de ne maintenir immuable qu'une partie minimale de l'outil, afin de limiter les réseaux nécessaires à faire tenir cette immuabilité : quelques feuille A3, des Post-it, des stylos, une salle de classe, des formateurs et deux expertes suffisent pour cela ; nul besoin de réinventer tout le système économique du Mandé, de faire voter des lois, ou d'inciter à l'émergence de fonds de capital risque. En d'autres termes, nul besoin de l'infrastructure de soutien aux entrepreneurs qu'on peut trouver en Europe ou aux États-Unis. Le genre de l'outil, en effet, doit pouvoir tenir même si le répertoire et les standards sur l'entrepreneuriat n'existent pas, même si les expertes sont parties, même si l'environnement des entreprises est mouvant. Seuls la matérialité des outils, quelques exercices et quelques personnes doivent suffire à faire tenir l'ensemble : le genre de l'outil fonctionne comme un réseau court et resserré. Si les formations ont été efficaces, et au moins tant que les feuilles A3 ne sont pas usées et qu'il reste des Post-it, la logique de l'outil aura des chances de rester immuable et mobile.

De surcroît, la nature du contenu est un autre atout de ces outils. Tout contenu peut y être ajouté, quelle que soit la nature des relations socio-économiques dans le pays, quelle que soit le choix de l'entreprise des candidats au Concours de Plan d'Affaires, qu'ils aient choisi de développer des applications pour smartphones permettant de signaler la présence de déchets dans Niani, ou de fabriquer du fromage de chèvre (deux exemples réels des projets des

[1] J. LAW et A. MOL, « Regions, Networks and Fluids », *art. cit.*

candidats). Ce contenu muable et discret est bien adapté à un monde de l'entrepreneuriat africain qui change sans cesse, qui est incertain, et ne pourra être rempli avec les entreprises réelles qu'après le départ des expertes et des formateurs : ses caractéristiques garantissent que la réalité de ce monde des entrepreneurs pourra être saisie avec soin, et ce malgré les contraintes de l'aide internationale qui empêchent d'accompagner les entrepreneurs sur le long terme[1].

4.3. L'activation des entrepreneurs et des outils

Comment caractériser dès lors l'expertise comme opération qui, ici, agit avec des outils ? On a vu que les expertes n'étaient pas particulièrement concernées par le caractère performatif de leurs outils, mais par la transmission de ces outils sous une forme générique très précise. Ce qui les intéresse, c'est que les formateurs puis les entrepreneurs maîtrisent l'outil :

> « Pourquoi on ne les fait pas bosser sur leurs projets ? C'est parce que l'objectif de cette méthodo, c'est de faire en sorte que les entrepreneurs – comment dire ? – maîtrisent l'outil, et qu'ils soient en capacité de le refaire, tu vois, en dehors. »[2]

Dans un monde où tout va très vite, parce que les projets des entrepreneurs changent et que les experts ne resteront que quelques jours sur place, « il faut que très rapidement les gens maîtrisent le truc et soient en capacité de le réadapter eux-mêmes. »[3] En bref, ce qui les intéresse, c'est que les entrepreneurs soient capables d'utiliser l'outil quel que soit le contenu et sur le temps long. Pour reprendre un terme utilisé par Hawa dans la sous-partie précédente, on peut le résumer en disant que formateurs et entrepreneurs doivent être capables de bien *activer* les outils. Activer l'outil, pour des formateurs et des entrepreneurs, c'est donc apprendre à des formateurs et entrepreneurs à maîtriser l'outil, mais d'une manière précise : l'objectif, c'est que ces formateurs et entrepreneurs sachent remplir l'outil, non pas une seule fois (pendant la formation), mais autant de fois qu'il le faudra. Autrement dit, les formateurs et entrepreneurs doivent en acquérir une maîtrise abstraite, de manière à conserver eux aussi, à leur tour, son caractère générique. C'est à ce prix que l'outil pourra continuer à circuler, et faire ce qu'il doit

[1] S'il s'agit ici de conserver la forme immuable et le contenu muable pour que l'ensemble soit mobile, Law et Mol proposent une autre solution pour favoriser la circulation des technologies. Les technologies *fluides* sont des technologies qui se transforment de manière incrémentale à mesure de leur circulation : ainsi, au Zimbabwe, une pompe à eau a été conçue pour pouvoir se modifier à la marge, à mesure de sa circulation de village en village, de manière à s'adapter à la disponibilité ou l'indisponibilité de telle ou telle pièce de rechange. L'exemple est détaillé dans M. DE LAET et A. MOL, « The Zimbabwe bush pump: mechanics of a fluid technology », *Social studies of science*, vol. 30, n° 2, 2000, pp. 225-263. Mais de telles technologies supposent des transformations incrémentales, qui ne conviennent pas à l'incertitude de l'entrepreneuriat africain et à la temporalité de l'aide internationale.

[2] Entretien Hawa, Pantin, 19/10/2018.

[3] *Ibid.*

faire ; c'est tout l'enjeu des formations. C'est pourquoi nous reprenons à notre compte le terme d'activation, plutôt que l'expression moins précise « maîtriser l'outil ».

Avec le terme d'activation, c'est également le processus que les expertes cherchent à mettre en œuvre sur les formateurs et les entrepreneurs eux-mêmes que nous voulons décrire. En effet, on peut maintenant comprendre que les termes de « production », « performation » et surtout de « transformation anthropologique »[1] sont trop forts pour décrire le travail des expertes : ils supposent que l'on passe d'un état à un autre, que l'on est profondément affecté par toutes ces transformations, et que l'entité qui y est entrée n'est pas la même que l'entité qui en sort. Or, ce qui intéresse et préoccupe les expertes, c'est de faire circuler des outils génériques et des manières de s'en saisir : préoccupation plus simple et prosaïque en apparence, mais qui néanmoins aura demandé une dépense d'énergie considérable de la part des expertes. C'est bien ce que la seconde citation de Hawa de la sous-partie précédente exprimait : il faut savoir bien se saisir des outils, il faut activer ces outils, et cette activation n'est pas « naturelle », disait Hawa, d'où le rôle des expertes. Mais si cette activation n'est pas naturelle, nul besoin pour autant de transformer anthropologiquement les formateurs : il suffit de former des formateurs et des entrepreneurs pour qu'ils activent les outils. Activer des couples individus (formateurs ou entrepreneurs) / outils consiste, c'est la définition que nous avons donné au début du chapitre, à faire en sorte que les premiers apprennent à maîtriser les seconds, en conservant leur caractère générique.

Les opérations d'activation de Hawa et Élisabeth s'affirment comme ontologiquement minimales. Les expertes ne font pas vraiment d'hypothèse sur l'identité des candidats du PEEJEM, qu'elles ne rencontreront pas : sont-ils des entrepreneurs déjà-là, en puissance, ou sont-ils des mandingues pauvres et dépourvus de compétences qu'il faut transformer du tout au tout ? Ce n'est pas là l'objet de la formation des expertes de Pant'Impact. Certes, les expertes ou les protagonistes du concours ne supposent pas que rien ne doit se passer. Au contraire, elles espèrent bien que des entrepreneurs à succès voient le jour, qu'ils créent des emplois et des richesses : c'est toute l'ambition du PEEJEM ! Leur ambition est bien d'avoir de l'effet, à terme ; mais pour cela, il faut avant tout se concentrer pendant les formations sur le processus d'activation. À ce titre, rien n'empêche de penser que, pendant et après la formation des jeunes, de nouvelles identités seront performées, que des transformations anthropologiques auront lieu. On peut même penser que ce sera le cas, si les outils sont bien utilisés, si les plans d'affaires font ce qu'ils doivent faire. On peut aussi noter que les mises en situation réelles y participent également, qu'elles ne sont pas neutres. Mais on peut très bien faire l'hypothèse que ces

[1] On pourrait ajouter à cette liste d'autres termes souvent utilisés en sciences sociales, comme « fabrication » ou « construction ».

entrepreneurs étaient déjà là, que les outils n'ont fait que faire émerger leurs potentialités, que les entreprises ont été produites surtout parce que de l'argent a été distribué aux lauréats. Des entretiens avec les lauréats confirment d'ailleurs que plusieurs d'entre eux n'avaient pas attendus le PEEJEM pour entreprendre.

L'ontologie première des entrepreneurs importe finalement peu : que les entrepreneurs soient déjà là comme entrepreneurs, ou pas suffisamment là, il faut les activer, activer leur capacité à utiliser et maintenir ces outils génériques, à les faire circuler de projets en projets. Comme me l'explique encore Hawa :

> « Encore une fois, les défauts de la plupart de tout ce qui est fait aujourd'hui dans l'écosystème, c'est qu'on pousse les gens à bosser sur leur projet à fond. Et en fait on ne se dit pas que si demain le projet change, il n'y aura pas eu capitalisation, ils ne seront pas en capacité de réutiliser l'outil. »[1]

Si on a déjà affaire à des entrepreneurs déjà-là, tant mieux, ces outils les aideront peut-être à faire émerger leurs entreprises. S'ils ne sont pas là, ils pourront se saisir de ces outils, en faire des exercices de soi, et par là (se) transformer ; ce sont *eux* qui (se) transformeront, tandis que les expertes seront déjà parties. Dans tous les cas, si l'outil circule bien, s'il reste générique, si la logique reste immuable, les entrepreneurs pourront les utiliser, les réutiliser, autant de fois que nécessaire : c'est cela qui va leur permettre de produire des entreprises, des emplois, de la valeur. Activer, c'est donc se dire que les outils eux-mêmes, et leurs entrepreneurs, décideront s'il faut *assist in the birth-to-presence*, transformer anthropologiquement, ou performer. Activer, c'est déléguer à des outils et aux entrepreneurs eux-mêmes la charge pratique, morale et politique des transformations ontologiques à venir[2]. Contrairement aux mobiles immuables et à leurs réseaux solides qui répercutent chaque vibration d'un nœud du réseau à l'ensemble du réseau, les expertes de Pant'Impact ne sont jamais sûres du type de performance que les couples outils/entrepreneurs activés produiront. S'il faut remplir les outils pendant les formations comme pour de vrai, s'il faut donc faire pour être, comme le dit Muniesa des études de cas de Harvard, il faut aussi rester conscient qu'on fait quand même pour de faux, avec des entreprises fictives, pour pouvoir refaire à volonté.

Pour autant, activer, ce n'est pas être inactif. D'abord, l'activation n'est pas simple incitation, puisqu'elle engage un véritable apprentissage et des exercices : il ne s'agit pas que de mettre en place des signaux et procédures qui viendront orienter l'action des individus (comme chez

[1] Entretien Hawa, Pantin, 19/10/2018.

[2] Pour une analyse de la délégation de la morale aux objets techniques, voir M. AKRICH, « La description des objets techniques », dans *Sociologie de la traduction : textes fondateurs*, Paris, Presses de l'École des Mines, 2006.

Li), mais bien d'agir sur les futurs entrepreneurs en leur apprenant à se saisir d'un certain nombre d'outils. Ensuite, ce que ce chapitre met en évidence, c'est qu'activer, c'est être efficace : dans le double monde des entreprises, considéré comme incertain, et de l'aide internationale, trop saccadée et évanescente, il faut malgré tout déployer des interventions efficaces, qui aient un certain nombre d'effets. S'il faut activer des outils et des entrepreneurs, c'est parce qu'on ne sait jamais vraiment à quel contenu ces outils vont s'appliquer ; ni si l'on pourra un jour revoir, et donc recadrer, les entrepreneurs dans leur saisie de l'outil. Activer, c'est espérer déclencher des transformations profondes (création de richesses et d'emplois) par des moyens minimaux (apprentissage d'une maîtrise abstraite des outils). En activant, les expertes, même si elles ne sont jamais sûres des résultats obtenus, cherchent donc à agir par les savoirs, plutôt qu'à dire ce qu'il faut faire, ou réagir aux contraintes de l'aide.

Dans le chapitre précédent, nous avons montré le caractère politique du travail technique des experts : de leur capacité à produire de bonnes données et de bons récits du secteur de la construction au Mandé, dépendait leur capacité à construire un collectif unifié, prêt à recevoir les interventions du gouvernement mandingue et de la Banque mondiale. Autrement dit, les experts de la Banque mondiale faisaient politique, par leur travail d'expertise, en produisant de nouveaux collectifs économiques, et en rendant possible des interventions gouvernementales et de la Banque mondiale inenvisageables auparavant. Dans ce chapitre, de même, un travail politique a lieu, qui ne consiste ni à proposer de grandes réformes macroéconomiques, ni à négocier des compromis avec les acteurs locaux : de nouvelles identités – celle d'entrepreneurs dynamiques –, et de nouveaux problèmes – créer des entreprises pour créer des emplois et des richesses –, sont *activés*.

En reprenant le terme d'activation pour qualifier ce faire politique, nous soulignons que ces identités et problèmes ne sont pas directement ajoutés au monde au cours de la formation, mais qu'ils pourront prendre consistance à l'avenir, grâce aux circulations des outils génériques ; les entrepreneurs qui s'en saisiront pourront s'auto-gouverner et (se) développer. Surtout, ils (se) développeront selon les identités et problèmes que l'activation de ces outils favorise : ils (se) développeront par la création d'entreprises (plutôt par exemple qu'en essayant d'intégrer la fonction publique ou des entreprises déjà existantes), et de manière à s'adapter à l'incertitude entrepreneuriale du Mandé (plutôt par exemple qu'en essayant de réduire directement l'incertitude sous-jacente). La Banque mondiale active des manières morales et politiques de (se) développer, par un entrepreneuriat évoluant habilement dans, et sachant tirer profit de l'incertitude socio-économique africaine.

5. Traduire l'activation : les formateurs au cœur de l'aide internationale incertaine

L'activation, grâce au travail des expertes, est-elle maintenant assurée ? Cette dernière partie va montrer qu'un travail invisible (du point de vue des expertes) doit être mené pour que l'activation ait une chance de fonctionner après le départ des expertes. L'intérêt de cette partie est de compléter notre analyse des opérations d'expertise de la Banque mondiale. Ces opérations ne sont pas le résultat du seul travail des experts en train d'agir, comme nos descriptions peuvent jusque-là le laisser penser : si les experts représentant la Banque mondiale jouent un rôle décisif, les opérations finales sont également le résultat d'un travail de soutien, de traduction, de relecture, de résistance, mené par un grand nombre d'acteurs impliqués dans les opérations de la Banque.

5.1. La surprenante mais indispensable amplitude des réseaux

Dans ce chapitre, nous nous sommes jusque-là focalisés sur le travail des expertes. Or, toutes les hypothèses qu'elles font – sur la possibilité du maintien du caractère générique de leurs outils, ou sur l'environnement entrepreneurial – tiennent-elles quand on change de référentiel, de point de vue ? Nous allons explorer cette question en suivant les formateurs mandingues. Commençons par rappeler que les expertes font circuler le genre de leurs outils, non seulement en essayant de le rendre immuable, mais aussi en limitant les réseaux nécessaires pour faire tenir ce caractère immuable (feuille A3, Post-it, une salle de formation). Toutefois, les expertes, malgré la stratégie de l'activation, doutent parfois de la possibilité d'y réussir. Ainsi, elles préfèreraient pouvoir retourner plusieurs fois dans le pays, pour pouvoir accompagner plus longtemps les formateurs, pour s'assurer que l'activation est bel et bien acquise, pour ré-activer si besoin. Ce sentiment de doute, de crainte de voir leurs outils et leurs formations leur échapper, se renforce d'ailleurs au cours de la formation. Elles se rendent en effet progressivement compte que malgré le caractère minimal du réseau qu'elles pensaient pouvoir transporter et reproduire, un réseau beaucoup plus vaste et hétérogène que prévu, et dont elles supposaient la plupart des éléments évidents, est nécessaire pour que cela tienne.

L'un des premiers coups de semonce pour la possibilité de l'acheminement de la formation telle qu'elle est prévue par les expertes intervient lors du cours *Construire ses hypothèses*. Pour le comprendre, il faut indiquer ici que les formateurs mandingues s'installeront le temps de la formation dans plusieurs grandes villes du pays. Les jeunes, répartis dans ces villes en fonction de leur lieu d'habitation, devront s'y rendre pour suivre la formation (le transport, le logement

et la nourriture étant payés par le projet). Élisabeth commence à expliquer qu'une des manières de procéder pour formuler les hypothèses sur son entreprise est d'aller sur internet, sur les réseaux sociaux. Un formateur commence par lui rétorquer : « mais chez nous, les informations sur les sites internet sont caduques, ne sont pas à jour ! », ce qu'un autre formateur confirme. Quelques instants plus tard, un membre du SOCA (l'ONG qui met en œuvre le Concours), Sissoko, explique que les jeunes enverront leur plan d'affaires par courriel. Cette phrase suscite un grand nombre de réactions de la part des formateurs :

> « Formateur 1 : mais il y a un certain nombre de ces jeunes qui n'ont jamais touché à un ordinateur ! Ils n'ont pas d'expérience en informatique.
>
> Formateur 2 : d'autres sont dans des zones où il n'y a pas d'électricité, où il n'y a pas de connexion fiable.
>
> Formateur 3 : il faut que les cabinets et les jeunes fassent l'effort. Ce n'est pas évident, mais il faut les soutenir sur tous les plans. Comme on l'a dit, certains n'ont aucune expérience en informatique, mais il faut les former aussi.
>
> Formateur 1 : mais le temps est trop court pour ça ! »

Élisabeth essaye de calmer le jeu, avec difficulté :

> « C'est vrai qu'on a construit tous ces cours en présupposant que les jeunes qui sont diplômés connaissaient Word, Excel, etc. [Les formateurs s'exclament en chœur : non non non !] Donc effectivement, si en vingt-et-un jours, ils doivent avoir une formation de base en informatique + construire un plan d'affaires, ça va être difficile. Donc si des jeunes ont des vraies difficultés techniques, je vous encourage, non pas à leur faire une formation au dernier moment, mais essayer de voir si dans leur entourage, quelqu'un peut les aider à rédiger. Si un jeune a quelqu'un dans son entourage qui peut l'aider à rédiger le document, il peut se faire aider. Je n'ai pas de solutions, mais c'est vrai qu'on avait organisé ce concours en présupposant un acquis minimal. »

Sissoko du SOCA s'y essaye à son tour :

> « On avait proposé des jours de formation complémentaires pendant la période. Mais tout ça demande de l'argent, il faut financer plein de déplacements, etc. ! On va essayer de voir avec les ONG qui ont du matériel informatique dans les secteurs, pour que les jeunes puissent avoir accès à du matériel informatique. »

Au souvenir de cette session lors de notre entretien, Hawa se rappelle qu'elle était « abasourdie » à l'idée que les jeunes n'aient pas d'ordinateur ou d'accès internet, ou encore ne sachent pas se servir des outils de traitement de texte : « genre, non mais vous rigolez » ; « mais

attends ce n'est pas possible ! » s'exclame-t-elle *a posteriori*[1]. En d'autres termes, malgré l'expérience africaine de Pant'Impact, des éléments infrastructurels indispensables pour le bon acheminement de la formation risquent de faire défaut. Face à ce manque qui dépasse largement les capacités des deux expertes, c'est aux formateurs et au SOCA de se charger d'essayer d'y remédier. En outre, les deux expertes sont loin de s'imaginer ce qui attend les formateurs pour que tout leur bel édifice ait une chance d'activer les jeunes : et à ma connaissance, ce travail supplémentaire, qui consiste en deux tâches essentielles, leur restera inconnu.

5.2. Le travail d'acheminement des savoirs par les formateurs mandingues : traduire et négocier

D'abord, en discutant avec les formateurs[2], et en leur demandant ce qu'ils comptent adapter de la formation, la plupart répondent avant tout qu'ils devront se livrer à un travail régulier de traduction. Le terme est à entendre au sens littéral. Au Mandé, la langue officielle dans l'administration et l'enseignement est le français ; mais le français n'est pas toujours une langue utilisée au quotidien, notamment en dehors de Niani. Un formateur, parmi les nombreux exemples possibles, explique qu'il faut s'exprimer :

> « dans un langage qui soit compréhensible pour les jeunes. Je prends un exemple : pour quelqu'un qui comprend le dioula, c'est plus simple de lui expliquer en dioula qu'en français. S'il comprend le sénoufo, c'est plus facile de lui expliquer en sénoufo. »[3]

L'un d'entre eux ajoute :

> « Dans le cadre du PEEJEM, […] il faut avoir des formateurs qui peuvent s'exprimer dans la langue locale. En réalité, même si on dit que c'est des jeunes qui ont le bac et plus, ce sont des jeunes qui n'ont pas le niveau en français. Les outils qu'on vient développer, il faut les expliquer dans la langue locale. »

Ce qui sera particulièrement vrai dans les régions de l'ouest, où il faut parler songhaï ou tamasheq[4] par exemple, précise le même formateur au cours de l'entretien. Il m'explique que cette traduction littérale a des effets considérables sur la transmission de la formation aux candidats :

> « Il peut y avoir une difficulté par rapport au PEEJEM, par rapport à la langue. Parce qu'en réalité, même si c'est des jeunes qui ont le niveau bac et plus, par rapport à

[1] Entretien Hawa, Pantin, 19/10/2018.
[2] 9 entretiens au total, 2 pour le premier cycle en 2017, 7 pour le second cycle en 2018.
[3] Entretien avec un formateur, Niani, 19/02/2018. Le dioula et le sénoufo sont des langues parlées au Mandé.
[4] Deux autres langues parlées au Mandé.

> l'acceptation d'un projet, les populations se sentent à l'aise avec quelqu'un de leur localité, avec un de leurs fils, plus qu'avec un étranger. Maintenant, par rapport à ça, il y a des gens qui peuvent avoir des niveaux très faibles, qui ne comprennent rien en français ; mais quand la personne se permet de mettre des mots dans la langue locale, ça leur permet de faire confiance à la personne, et d'ouvrir leur cœur à la personne. Parce que dans nos communautés aujourd'hui, les gens sont censés se retenir envers les acteurs du développement ; mais quand ils voient quelqu'un, un fils de leur localité, qui parle la même langue qu'eux, ils sont à l'aise, ils sont ouverts, ils disent toutes les contraintes, les solutions. Ça permet d'avoir l'acceptation du projet dans la localité. Une confiance aveugle est instaurée tout de suite. »[1]

Ce que l'expérience des formateurs leur permet d'anticiper, c'est que la maîtrise du français des candidats n'est pas garantie, malgré les critères de présélection du concours (au moins niveau bac). Ils feront donc office de traducteur, une compétence qui n'est pas du tout prévue ou reconnue dans leurs contrats avec le PEEJEM ou au cours des formations. Une autre compétence n'est pas mentionnée, qui pourtant sera indispensable pour que la formation puisse être dispensée aux jeunes : la connaissance fine des divers territoires et cultures du pays :

> « Si on envoie un cabinet qui ne connaît pas l'ouest, quand les formateurs vont partir, ils vont prendre les jeunes et commencer la formation. Alors qu'il y a des prérogatives, il faut aller saluer les leaders communautaires, d'abord, pour dire qu'on est là, que c'est dans tel cadre. Il faut aller saluer le chef communautaire, qui est là. Il faut saluer les autorités communales, […] expliquer le projet, et demander leur aval pour l'exécution. Parce que les autorités communautaires, les leaders communautaires, surtout à l'ouest, sont puissants, c'est eux qui gèrent leur communauté. Mais un cabinet qui ne connaît pas l'ouest, va tout de suite créer le cadre de la formation. Il va commencer la formation ; mais un leader communautaire peut venir tout de suite et dire : 'il faut arrêter la formation, c'est chez moi ici.' »[2]

On retrouve ici la micro-politique des projets de développement déjà identifiée par Olivier de Sardan[3]. Sans multiplier les exemples et citations, de nombreux entretiens soulignent, sous une forme ou sous une autre, que les formateurs devront déployer ces différentes compétences que sont la capacité de parler plusieurs langues locales mandingues, et la capacité à négocier l'accès à un territoire pour une formation. La plupart semblent les maîtriser, et ne s'en inquiètent pas outre mesure, ou s'en inquiètent pour ceux des formateurs qui ne les maîtriseraient pas. Plus généralement, ce qui est frappant lors des entretiens avec les formateurs, et qui leur est

[1] Entretien avec un formateur, Niani, 13/02/2018.
[2] *Ibid*.
[3] J.-P. OLIVIER DE SARDAN, *Anthropologie et développement*, *op. cit.* Voir discussion dans l'introduction générale de la thèse.

spécifique quand on les compare aux entretiens avec le personnel des agences d'aide, même basé localement, c'est l'omniprésence du « Mandé » dans leurs propos, c'est-à-dire leur capacité à faire toujours référence à une certaine culture locale, à des informations d'ordre politique concernant des zones très précises du pays, à des éléments de la vie quotidienne, etc. C'est donc grâce à leur travail essentiel que l'infrastructure de la formation dans son ensemble (cours + outils + façons d'utiliser les outils) peut être transmise aux candidats du PEEJEM.

5.3. Depuis le Mandé, l'activation traduite et l'aide internationale incertaine

Mais les formateurs ne font pas que translater de façon neutre les outils des formatrices, en répondant aux obstacles que l'extension du réseau socio-technique nécessaire pour activer font surgir. Ils transforment aussi ces outils. Revenons à leur espace et spatialité propres. Tandis que l'incubateur francilien circule, les formateurs sont fixes, au Mandé. C'est là qu'ils ont reçu leur éducation initiale, qu'ils travaillent, qu'ils sont formés par le PEEJEM, et qu'ils forment ensuite les aspirants entrepreneurs. Ils voyagent en général peu, voire pas, ou essentiellement dans les pays voisins du Mandé. Leur espace est donc stable, contrairement aux expertes françaises qui voyagent partout et souvent ; en revanche, ils s'inscrivent dans des temporalités beaucoup plus longues, et surtout continues, quand celle des expertes est discrète (deux semaines ici ou là). Quand Pant'Impact a moins de dix ans, et ne s'est jamais rendu au Mandé, de nombreux formateurs ont plus de dix, voire vingt ans, d'expérience dans le pays. Ils ont vu passer dans leurs bureaux des dizaines et des dizaines de plans d'affaires et d'entrepreneurs, et sont familiers des marchés et entreprises africains. Si, comme le montrent les entretiens, la plupart ignoraient ce qu'étaient un *lean canvas*, un *business model canvas* ou un *pitch*, ils savent parfaitement remplir un plan d'affaires ou un plan financier standards. Mieux, ils ont de fait construit un grand nombre de plans d'affaires pour des entrepreneurs mandingues, sur plusieurs secteurs économiques, et en particulier l'agro-industrie. Par cette expérience, cet environnement socio-économique que Pant'Impact se représente comme totalement incertain et instable, leur paraît au contraire comme en partie stable, et surtout saisissable et connaissable. Parmi d'autres exemples, l'un d'entre eux, Camara, m'explique :

> « Quand tu vas à Alassoya[1], c'est un petit marché. Il y a certains produits qu'on ne trouve pas sur le marché d'Alassoya, il faut venir à Niani. Si le jeune n'a pas de moyens pour le transport, c'est tout à fait une difficulté.
>
> (Moi) : quels genres de produits ?

[1] Ville située en Guinée proche de Niani, mais qu'on utilise pour désigner une ville fictive.

> Camara : par exemple les produits maraîchers. […] Les semences maraîchères, on ne les trouve pas au marché d'Alassoya : il faut venir à Niani. »

Ce formateur m'explique ensuite que les données sur les marchés mandingues sont difficilement accessibles à celui qui n'a de contact ni dans les régions, ni à Niani. Le rôle des formateurs est à ce titre d'orienter les jeunes vers les bonnes personnes, ce en quoi leur expérience est indispensable :

> « Par exemple un jeune qui vient d'Alassoya, il veut faire de l'embouche ou bien il veut faire de l'aviculture, on lui dit : 'il faut aller dans telle localité ou dans ce village, il y a un monsieur, on l'a encadré par rapport à un projet : tu vas lui demander, lui demander ce qu'il est en train de faire'. On va s'entraider quoi. »[1]

En cela, selon eux, l'environnement des entreprises au Mandé est certes en partie incertain (on a vu qu'ils ne contredisaient pas les expertes là-dessus), mais dispose néanmoins d'éléments de stabilité. Dès lors, pour les formateurs, il n'est pas nécessaire de se référer à une seule logique, celle des outils, pour juger de la cohérence des projets. La logique de l'entrepreneuriat au Mandé est également une référence indispensable. L'on a pu être surpris par cette inclination un peu naïve des formateurs à débattre, plus haut, du « vrai » prix d'un jus de fruit, ou de savoir si la bouillie de mil était servie ou non dans les restaurants de Niani. Leur réticence ou résistance à séparer la logique du contenu ne vient en fait pas d'une naïveté ou d'une incompréhension de l'exercice, mais de l'idée qu'ils se font de leur rôle, de leur métier. Pour eux, accompagner les jeunes n'a pas forcément de sens si l'on se contente de la logique des outils : cet accompagnement doit aussi porter sur la réalité mandingue, au sens où ils conseillent les jeunes, par leur connaissance technique et des marchés locaux, sur ce qui peut marcher ou non ici, sur ce qui est rentable. Il faut savoir se saisir des éléments de stabilité de la réalité mandingue.

Par exemple, l'une des lauréates du premier cycle (2017) du Concours de Plan d'Affaires m'explique au cours d'un entretien comment un formateur l'a accompagnée techniquement, et a ainsi largement influé sur le choix de son projet. Dans sa famille, insiste-t-elle, les chèvres ont toujours eu une place importante. Mais c'est surtout pour la viande que les chèvres y sont élevées et vendues, m'indique-t-elle. Apprenant cela, je lui demande comment lui est venue l'idée de faire du fromage de chèvre à partir de leur lait. Elle me répond (dans un français difficile, confirmant l'expérience des formateurs) :

> « c'est à travers la formation […]. Le formateur m'a dit : 'est-ce que je sais que le lait de chèvre, on transforme ça pour faire le fromage ?'. Moi je lui ai dit que non, bon alors que moi je trais le lait de mes chèvres, souvent un ou deux, même quatre litres. Mais

[1] Entretien avec un formateur, Niani, 15/02/2018.

> deux ou quatre chèvres comme ça. Il dit que : 'ah mais on peut transformer ça en fromage'. Je lui dis que moi je n'ai pas la formation sur ça. Il dit que lui peut me former. […] Alors, à travers ça, je vais commencer la formation pour transformer en fromage. »[1]

D'autres témoignages confirment que l'accompagnement par les formateurs s'est avéré véritablement technique, loin d'une formation à la seule logique des outils. Bref, pour eux, aucune idée, aussi innovante soit-elle, ne peut exister dans un monde purement logique, validée uniquement par une cohérence qui n'est reliée qu'à un modèle logique détaché de tout contenu. Si les expertes de Pant'Impact se méfient de l'environnement des entreprises parce que celui-ci est incertain et insaisissable, les formateurs mandingues vivent cette réalité comme disposant de suffisamment d'éléments de stabilité pour pouvoir être un véritable critère de cohérence des projets. Cet environnement est pour eux en partie stable, au sens où ils savent que des choses peuvent marcher ou non au Mandé, au-delà des aléas de court terme, pour avoir vu passer des générations d'entrepreneurs et de plans d'affaires. Il n'est pas pour autant complètement figé, comme le prouve la reconnaissance d'une certaine incertitude socio-économique, ou encore la possibilité de démarches innovantes, mais qui ne sont innovantes que si on les remplace dans une spatialité précise et une temporalité plus longue que celle des projets de développement : ainsi, produire du fromage pour une jeune fille de producteurs de viande est un projet innovant.

En d'autres termes, pour les formateurs, il faut refuser le caractère complètement immuable de la logique de l'outil, puisqu'il faut aussi ajouter à l'outil, à chaque fois, la logique de l'espace local où l'on se situe. Cette seconde logique existe, pour peu qu'on soit capable de la saisir. En outre, il est inutile de vouloir rendre à tout prix muable une réalité africaine qui pour eux ne l'est pas, en tout cas pas entièrement. Tout est question de positionnement dans une certaine spatialité et une certaine temporalité. Les formateurs, face à des expertes qui ne voient l'environnement entrepreneurial au Mandé que comme incertain et instable parce qu'elles n'y ont pas passé assez de temps et multiplient les déplacements, veulent au contraire se saisir des éléments de stabilité auxquels leur présence longue au Mandé les rend sensibles. Ils assument par là de réinventer les outils mis à leur disposition, en refusant le caractère immuable de la logique de l'outil. Ils contribuent par là à la construction de l'action par les savoirs de la Banque mondiale, en transformant la manière dont est perçu *a priori* le Mandé ; ils la rendent possible en la réinventant. L'activation elle-même est réinventée : activer des entrepreneurs, c'est aussi les aider à appréhender l'environnement socio-économique du Mandé, par exemple en leur donnant des informations ou des contacts utiles ; c'est leur donner la capacité, même après le départ des formateurs, de bien s'orienter dans l'environnement socio-économique du Mandé.

[1] Entretien avec une lauréate du cycle 1 du PEEJEM, Niani, 31/01/2018.

Par là, ils contribuent également à stabiliser une aide internationale qui, prise dans son ensemble, leur apparaît comme incertaine. Lorsque l'on discute avec eux, outre l'omniprésence du « Mandé », c'est l'omniprésence des bailleurs et des agences d'aide dans leurs récits de vie qui est remarquable. Ils ont accumulé les expériences avec différents bailleurs sur des questions relatives à l'entrepreneuriat : l'AFD revient souvent, mais la coopération allemande GIZ est citée également, tout comme l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, l'UE ou le Bureau international du travail. De fait, les entretiens montrent que tous ces projets sont la ressource financière principale de ces formateurs et cabinets de formateurs. Ces formateurs s'inscrivent donc essentiellement dans des stratégies d'« extraversion » d'accès aux ressources extérieures[1], ce qui peut expliquer en partie leur absence de critique du projet lors de nos entretiens. Mais comme Bayart le rappelle, ce n'est pas pour autant que ces acteurs extravertis sont dénués de capacité d'action, comme on vient de le voir.

Si l'action internationale est vitale pour ces formateurs, elle leur apparaît d'abord comme incertaine. Lors de nos entretiens, de nombreux quiproquos ont lieu, où plus personne ne sait plus trop de quel projet l'on parle, tant ceux-ci sont légion. L'action internationale intervient à leurs yeux sous forme d'événements incertains : chacune de ses apparitions est imprévisible (où et quand, quel bailleur, sur quelle thématique ?), éphémère (chaque projet a une fin, ne dure que quelques années au mieux) et très lourde (on demande aux formateurs d'y consacrer un temps considérable, sans considération pour leurs autres activités). À chaque projet est associé une formation de « renforcement des capacités » destinée à ces formateurs, à chaque fois proche mais différente de la précédente (l'équivalent de la « formation des formateurs »). Des outils, ils en ont donc vu passer, et s'ils tiennent les outils de Pant'Impact pour des outils génériques, ce n'est pas tant parce qu'ils porteraient une logique pure détachée du contenu, que parce qu'ils font partie du genre plus général des outils d'accompagnement à l'entrepreneuriat auxquels ils ont été formés. On retrouve par là les propriétés de l'aide internationale vues par les expertes de Pant'Impact : mais quand celles-ci les considéraient comme critiquables en raison du manque d'efficacité induites pour leur propre formation, les formateurs les inscrivent dans une incertitude aux conséquences plus structurelles.

Car cette incertitude a un coût, que les formateurs soulignent. Les projets s'arrêtent très rapidement et se succèdent sans s'articuler les uns aux autres : l'un des formateurs, lors d'un entretien, fatigué de tous ces projets, émet le vœu pieux « qu'on puisse seulement continuer le processus »[2] du projet après sa fin officielle. Sur le cas du PEEJEM, le projet n'envisage jamais l'environnement dans lequel évoluent les formateurs, et suppose qu'ils seront entièrement

[1] J.-F. BAYART, « L'Afrique dans le monde », *art. cit.*

[2] Entretien avec un formateur, Niani, 15/02/2018.

disponibles le temps de la formation. Or, la plupart d'entre eux ne sont pas des consultants indépendants, mais travaillent au sein de cabinets engagés en même temps sur d'autres projets, d'autres interventions. Ils sont bien sûr payés pour leur participation à la formation des jeunes, mais ne reçoivent pas de *per diem* journaliers supplémentaires pour compenser le manque à gagner lié à leur présence lors de la formation des formateurs. Le soir des formations, ils doivent se remettre au travail, pour s'assurer que ces autres tâches seront assurées malgré tout. Ils n'ont donc pas vraiment le temps de relire, digérer ou s'exercer sur les formations qui leur sont dispensées. Cependant, en reliant comme ils le peuvent tous les outils génériques qu'ils ont reçus lors des formations à un Mandé qu'ils lisent comme en partie stable et saisissable, en improvisant pour relier entre elles toutes ces interventions éparses, et en accompagnant techniquement les entrepreneurs sur le contenu des entreprises, ils contribuent à stabiliser une aide internationale incertaine, dont le PEEJEM n'est qu'une des instanciations[1].

Conclusion

Dans ce chapitre, en suivant les pratiques matérielles et les performances orales des expertes de Pant'Impact lors de la formation des formateurs de Concours de Plan d'Affaires du PEEJEM, nous avons mis au jour une seconde modalité de l'expertise comme opération de la Banque mondiale : l'activation. Deux expertes, engagées par la Banque mondiale pour former de jeunes aspirants entrepreneurs mandingues, emmènent avec elles des feuilles A3, des Post-it et des stylos indispensables à la formation aux plans d'affaires qu'elles entendent donner aux formateurs mandingues (partie 2). Ces éléments matériels sont mobilisés dans le cadre d'exercices où les formateurs doivent remplir des outils comme le *business model canvas* ou le *lean canvas*. Après les manières de produire un rapport d'expertise (procédures d'écriture d'un rapport et de circulation de ce rapport auprès des parties prenantes), ce chapitre a donc présenté un second type de savoir de l'écosystème de savoirs de la Banque mondiale : les outils génériques, faits de savoirs inscrits dans leur matérialité même (feuille A3, Post-it), et de savoirs à incorporer (les manières de s'en saisir).

[1] Ces résultats font écho aux conclusions de l'économiste et ancien ministre togolais Kako Nubukpo, qui explique que les pouvoirs publics en Afrique de l'Ouest, ne maîtrisant ni leur monnaie ni leur budget, ne peuvent faire que s'adapter à un contexte extérieur (macro-économique, monétaire) sur lequel ils n'ont aucune prise en « improvisant » : comme les formateurs dépendent de l'arrivée d'activités et d'argent de l'aide, les pouvoirs publics de ces pays dépendent des marges de manœuvre qu'un contexte favorable provisoire leur fournira. Cette improvisation n'est toutefois selon lui pas suffisante pour promouvoir de vraies politiques de développement, voire renforce encore les conséquences délétères de l'extraversion politique et économique africaine. Voir K. NUBUKPO, *L'improvisation économique en Afrique de l'Ouest : du coton au franc CFA*, Paris, Karthala, 2011.

On peut lire des outils tels que le *business model canvas* ou le *lean canvas* comme des outils économiques. En ce sens, ce chapitre était bien consacré à la manière dont la science économique agit sur le monde. Mais l'on a montré qu'une telle affirmation requiert une acception de la science économique qui ne saurait la limiter à des savoirs formels et académiques, à rebours de ce que des travaux comme ceux de Béatrice Hibou suggèrent[1]. En outre, on a montré que l'action par cette science économique ne relève pas d'une transmission neutre de savoirs, qu'il ne s'agit pas d'une performation immédiate du monde, mais qu'elle passe par un ensemble de pratiques particulières que l'on a appelées *activation*.

En effet, les deux expertes cherchent à maintenir la généricité de l'outil. Autrement dit, elles essayent de s'assurer, au-delà de ce que permet la matérialité des outils, que la logique de l'outil incarnée sur la feuille A3 reste immuable et mobile, pour permettre à tout contenu d'y être ajouté sous forme muable et discrète sur des Post-it (partie 3). Ces propriétés sont utiles aux expertes, qui espèrent ainsi faire circuler leur outil générique malgré le caractère incertain du monde de l'entrepreneuriat au Mandé, et malgré leur propre temporalité, qui ne leur laisse que quelques jours dans le pays. En activant des couples d'outils et de formateurs, elles espèrent que ces derniers pourront activer à leur tour les entrepreneurs, c'est-à-dire leur apprendre à se saisir des outils en respectant leur caractère générique : en circulant, les outils et leurs entrepreneurs, espèrent-elles, créeront des entreprises, des emplois, de la valeur, sans préjuger de la nature des transformations en jeu chez les jeunes mandingues (partie 3). Finalement, la dernière partie, prenant la perspective des formateurs mandingues, a montré que leur travail, largement invisible aux yeux des expertes, permet à l'activation d'avoir une chance d'exister. Surtout, pour cela, ils doivent réinventer les outils et ce qu'est l'activation, en ajoutant à cette dernière une capacité à se saisir de l'environnement socio-économique du Mandé même après le départ des formateurs (partie 5).

Avec la convergence comme avec l'activation, on ne se contente pas de mettre en place des cadres pour faire jouer les forces du marché, mais on ne construit pas non plus directement des marchés ou des marchands. On donne à des collectifs ou à des individus des savoirs sur eux-mêmes ou sur des outils ; à partir de ces savoirs, ils pourront vouloir être développés, chercher à s'auto-développer, et finalement contribuer à développer. On choisit certes *a priori* de donner une certaine forme à des entités (secteur économique de la construction, entrepreneurs), choix politique puisqu'il oriente le type de transformation à venir, qu'il les active dans une certaine direction. Mais la direction exacte dépend du travail qui se joue dans des opérations d'expertise au cours desquelles sont définies la forme exacte des entités qui émergeront, ainsi que la nature

[1] B. HIBOU, « Économie politique du discours de la Banque mondiale en Afrique sub-saharienne Du catéchisme économique au fait (et méfait) missionnaire », *op. cit.*, voir l'introduction générale.

de leurs identités et de leurs problèmes. Le collectif créé dans le chapitre précédent a pris sa forme précise au cours de l'assistance technique. Les formateurs et entrepreneurs activés dans ce chapitre le sont de manière à utiliser des outils bien précis ; ils ne deviennent pas simplement des entrepreneurs comme les start-ups françaises incubées plus longuement en France, mais sont activés. Être activé, c'est donc voir le monde à travers certains outils bien spécifiques et surtout à travers des manières de se saisir de ces outils (conservation de leur généricité), c'est se familiariser avec certaines représentations de son pays (totale incertitude), et c'est aussi connaître ces outils à travers leurs traductions successives par les formateurs mandingues.

Notre enquête sur le Concours s'arrête à ce stade. Il serait évidemment intéressant d'aller voir ce qui se joue au cours de la formation des entrepreneurs, comment les outils sont concrètement réinventés par les formateurs, et la manière dont les outils sont ensuite utilisés par les jeunes. On aurait pu aussi s'intéresser de plus près aux entreprises et aux entrepreneurs lauréats du concours, aller voir ce qu'ils sont devenus, les entreprises et emplois qu'ils ont créés. Une telle démarche pourrait être construite de façon à articuler notre approche de l'expertise comme opération de la Banque mondiale à des travaux de sociologie des marchés portant sur les agencements marchands en Afrique, comme ceux de Céline Cholez et Pascale Trompette[1] : on pourrait ainsi analyser comment les entrepreneurs africains, outre certains types de technologies et certains types de relations sociales, ajoutent à leurs agencements les outils et les financements que l'aide internationale leur procure[2]. On aurait ainsi pu également observer les épreuves que rencontrent ces tentatives d'activation, comme les écarts parfois importants entre représentations des entrepreneurs/producteurs/consommateurs par les développeurs et pratiques locales[3] (par exemple, utiliser les bénéfices du Concours pour d'autres activités, voire pour des besoins de consommation), ou la récupération par certaines élites politico-

[1] C. CHOLEZ et P. TROMPETTE, « Economic circuits in Madagascar », *art. cit.*

[2] Une quinzaine d'entretiens et de visites d'entreprises ont été effectuées lors de mon séjour au Mandé en février/mars 2018. L'ensemble a fait l'objet d'une communication lors du Congrès 2018 du *Réseau International de Recherche sur les Organisations et le Développement Durable*, à Grenoble, dans le cadre d'une session organisée par Pascale Trompette. On ne le mobilisera pas dans la thèse, parce que ces entretiens ont concerné les lauréats du premier cycle du concours (2017), qui ont reçu une formation très différente de celle du second cycle (2018) que nous avons décrite dans ce chapitre : notamment, le *business model canvas* et le *lean canvas* n'y avaient pas été enseignés (le chapitre suivant en donnera une explication). On ne pourrait donc relier, dans une perspective de sociologie des agencements marchands, ce chapitre et leurs expériences en tant qu'entrepreneurs après le Concours de Plan d'Affaires.

[3] On trouvera une analyse de telles épreuves dans le cas d'une entreprise destinée aux marchés « base de la pyramide » et de consommateurs/producteurs dans C. CHOLEZ *et al.*, « L'exploration des marchés BoP. Une entreprise morale », *art. cit.*

économiques des bénéfices des projets destinés aux entrepreneurs[1] (les lauréats du Concours appartiennent peut-être aux jeunes élites urbaines).

Toutefois, remarquons que les deux expertes de Pant'Impact elles-mêmes ignorent ce que sont devenus leurs outils et les entrepreneurs qui ont été formés. Les deux premières sont reparties en France, et, si elles ont à nouveau voyagé par la suite en Afrique, elles ne sont pas revenues au Mandé, et n'ont pas reçu, à ma connaissance, d'informations substantielles sur la suite de l'activité. C'était également le cas pour les trois consultants de l'assistance technique du chapitre 2 : ils ignorent aujourd'hui encore les circulations que leur rapport a effectuées, ils ignorent ce qu'est devenu le collectif du secteur de la construction, ils ignorent ce que leur activité a enclenché ou non comme processus de transformation. Dès lors, une question se pose : comment « voit » la Banque mondiale, que voit-elle et que ne voit-elle pas ? Ce troisième chapitre soulève en outre une question supplémentaire : si, souvent, la Banque mondiale ne peut faire qu'activer, sans transformer massivement, quelle est la nature du pouvoir que de nombreux auteurs et critiques lui accordent ? Les opérations d'expertise sur des identités et des problèmes seraient-elles un simple supplément, d'une nature certes différente, mais malgré tout un peu exotique, par rapport aux déplacements qu'elle peut effectuer plus concrètement avec ses conseils aux politiques publiques et surtout ses financements ? Ce sera là l'objet du prochain chapitre.

[1] On trouve une analyse de telles épreuves sur le cas du soutien à la micro-entreprise par la Banque mondiale dans J. ELYACHAR, « Finance internationale, micro-crédit et religion de la société civile en Égypte », *art. cit.*

Chapitre 4. S'immiscer, raccorder et réitérer par les savoirs tactiques, institutionnels et expérientiels : le pouvoir de la Banque mondiale

Introduction

Lors de la mission au Mandé menée dans le cadre de l'assistance technique décrite dans le chapitre 2, une visite est consacrée à présenter l'opération au Gouverneur de Niani, sorte de maire de la ville nommé par le chef de l'État. Celui-ci est également ministre des Jeux de la Francophonie, qui vont bientôt se tenir dans le pays. Jean, le membre mandingue de notre équipe de trois consultants, le connaît, et a obtenu un rendez-vous avec lui, sans vraiment nous en informer. Une fois arrivés, nous nous garons sur le parking de la mairie, aidés en cela par le policier qui semble chargé de cette tâche ; il nous accompagne en nous demandant si nous sommes bien « la Banque mondiale ». Surpris qu'un gardien de parking sache que nous sommes attendus, nous acquiesçons et le suivons sans mot dire. À peine arrivés en bas des marches, nous tombons nez à nez sur un mariage. Les participants descendent les grands escaliers de l'entrée du bâtiment : nous nous décalons légèrement en attendant que la troupe passe. À ce moment, quelques photographes nous prennent en photo, et Fabio s'amuse : « on va être sur les photos de mariage ». Un jeune homme en costume bleu, affublé d'une cravate, nous rejoint, et nous dit, l'air de s'excuser : « désolé, je n'ai pas vu la voiture avec la plaque diplomatique arriver ». Jean répond qu'il a pris sa propre voiture, nous n'avons donc pas de « plaque diplomatique », ce qui semble surprendre notre interlocuteur. Deux personnes nous rejoignent, dont l'une se présente comme le « responsable communication » du ministre ; quant au second, le brouhaha du mariage m'empêche de saisir sa fonction et son nom. Alors que nous nous engageons finalement dans les escaliers, les deux photographes continuent à nous mitrailler avec leurs objectifs ; nous en déduisons que ces photographes sont bien là pour nous, pas pour le mariage, et que de fait, c'est le protocole du ministre qui est en train de s'activer pour notre arrivée. Une dame nous demande si nous pouvons donner une petite interview à la fin de notre rencontre, à destination du journal du gouvernorat. Fabio lui dit qu'il y réfléchira, bottant en touche, se souvenant du message clair d'Emmanuel, qui nous avait demandé d'éviter les rencontres avec des officiels politiques.

Le protocole se renforce à notre arrivée dans la salle d'attente d'honneur ; l'on nous fait patienter dans cette salle feutrée, l'on nous apporte des bouteilles d'eau fraîche. Il fait très froid,

la climatisation souffle en puissance maximale. Jean nous lance quelques sourires, surpris de cet accueil très protocolaire. Après une longue attente, alors qu'on prend nos noms pour les annoncer au ministre, on nous demande si « Doumbia » n'est pas parmi nous. Nous confirmons que nous ne sommes que trois, et qu'aucun ne s'appelle Doumbia. « Mais vous n'êtes pas la mission de la Banque mondiale sur le transport ? » interroge alors le chef du protocole, circonspect. Nous expliquons que nous travaillons sur le logement, et non sur le transport. Le quiproquo apparaît au grand jour : une autre mission de la Banque mondiale, avec laquelle on nous a confondus, est prévue. Les responsables du protocole s'inquiètent, sachant que l'autre mission de la Banque, visiblement plus officielle, dont nous ignorons tout, doit arriver d'un instant à l'autre. Jean explique qu'il a pris son rendez-vous directement avec le gouverneur, que celui-ci a confirmé ce matin par sms, ce qui explique que le protocole ne soit pas au courant de notre venue. Après une période d'incertitude et de discussions étouffées mais agitées, il est décidé de nous faire passer après l'autre mission de la Banque. Alors qu'on nous dirige de la salle d'attente d'honneur vers la salle d'attente classique, nous croisons les membres de cette mission, qui, arrivés après nous, avaient été conduits par erreur vers l'autre salle d'attente. Nous ne les connaissons pas, et nous nous saluons avec distance[1].

Dans certains de ses travaux, James Ferguson[2] s'efforce de saisir les formes spatiales que la globalisation prend dans le cas de certaines organisations qu'il qualifie de transnationales – en l'occurrence des compagnies minières et des ONG de protection de la nature. Il se demande alors comment de telles organisations *voient* le monde et en particulier l'Afrique, interrogeant ce que « voir comme une entreprise pétrolière » signifie, pastichant par là le célèbre titre de Scott[3]. L'image qu'il obtient est saisissante : des mouvements de capitaux apportés par des entreprises ou des ONG quadrillent le globe, « sautant » de point en point, reliant entre eux des lieux à « forte valeur », ignorant et délaissant dans leur mouvement d'immenses régions. On a, d'un côté, une « Afrique utile », de l'autre, une « Afrique inutile » (termes empruntés au vocabulaire colonial français). Une telle image convient-elle réellement pour une institution comme la Banque mondiale ? Celle-ci paraît plutôt occuper « tout » le territoire au moins depuis les années 2000[4]. Ses secteurs d'activité se sont multipliés, touchant aux secteurs économiques standards – agriculture, industrie, services – ainsi qu'aux secteurs dits sociaux,

[1] Notes de terrain, Niani, 08/12/2016.

[2] J. FERGUSON, « Seeing like an oil company: space, security, and global capital in neoliberal Africa », *American anthropologist*, vol. 107, n° 3, 2005, pp. 377-382 ; J. FERGUSON, *Global shadows: Africa in the neoliberal world order*, Durham et Londres, Duke University Press, 2006.

[3] J.C. SCOTT, *Seeing like a State: how certain schemes to improve the human condition have failed*, New Haven, Yale University Press, 1999.

[4] M. GOLDMAN, *Imperial Nature*, *op. cit.* ; F. BOILÈVE, « La Banque mondiale à la conquête de l'or blanc malien », Rapport de mémoire de M2 (CAK, EHESS). Sous la direction de Dominique Pestre, 2016.

comme l'éducation, la santé, en passant par la « gouvernance ». Spatialement, les projets qu'elle finance peuvent être situés en zone urbaine, en territoire rural, être localisés, ou couvrir de grandes aires géographiques.

Bref, l'image de Ferguson ne semble pas convenir dans notre cas. Comme en témoigne l'anecdote ci-dessus, c'est plutôt le tâtonnement et l'omniprésence qui semblent caractériser la vision de l'organisation de Bretton Woods ; elle envoie en même temps un grand nombre de chefs de projets et consultants en mission, sans qu'ils sachent bien ce qu'ils font les uns les autres, sans qu'ils sachent toujours quel est le périmètre autorisé de leur action, mais suffisamment nombreux pour qu'ils puissent se croiser par hasard, au détour d'un couloir de ministère. Également, comme en témoignent les deux chapitres précédents, elle ignore la plupart du temps les effets de ses opérations, ou n'en reçoit des informations que par ce que les agents locaux des opérations, au sein des agences nationales de mise en œuvre, veulent bien lui dire. Certes, les opérations décrites dans ces chapitres contribuent à construire un collectif du secteur de la construction au Mandé, ou à activer des entrepreneurs, dans l'optique que ces entités se saisiront des savoirs produits et transmis, pour agir à leur tour, pour développer. Mais rien ne lui assure que ces entités s'en saisiront effectivement, rien ne lui assure que le collectif de la construction construit ne se désagrégera pas, rien ne lui assure que des entrepreneurs seront effectivement activés (d'autant que les formateurs traduisent le sens de l'activation), rien ne lui assure même qu'activés, ils produiront des emplois et des richesses. Elle reste dans l'ignorance.

Ainsi, si, dans le cas de Ferguson, l'on comprend le pouvoir des multinationales par leur capacité à délimiter des espaces clos afin d'en extraire une valeur qui sera vite rapatriée au siège de ces entreprises, on peut en revanche s'interroger dans notre cas : comment une banque de développement qui opère de manière si tâtonnante, qui semble « voir » avec d'importantes œillères, un peu partout à la fois néanmoins, mais dont les membres s'ignorent les uns les autres, se croisent par surprise, et qui n'est jamais assurée des effets de ses interventions, peut-elle disposer ne serait-ce que d'une once de pouvoir ? Comment comparer cette manière de « voir » à l'idée d'une véritable machine à imposer des réformes que des auteurs critiques ont pu et peuvent continuer à dénoncer[1] ? Faut-il, pour comprendre ce pouvoir, revenir à la Banque de l'argent, qui par ses financements peut peser sur le destin des pays en développement ; faut-il revenir à une Banque qui, par l'aide aux politiques publiques qu'elle fournit, contribue à faire advenir des réformes importantes dans ces pays ? Comment comprendre le pouvoir de la Banque mondiale ? Ce chapitre va répondre à ces questions. Pour ce faire, nous n'allons pas nous rendre à Washington D.C., lieu à partir duquel on pourrait penser que la Banque mondiale

[1] Pour deux exemples très critiques, voir K. DANAHER, *50 years is enough*, *op. cit.* ; et plus récemment D. MILLET et E. TOUSSAINT, *60 Questions, 60 Réponses sur la dette, le FMI et la Banque mondiale*, *op. cit.*

est capable de voir, en réunissant des informations venues du monde entier. Nous allons nous rendre plutôt dans le bureau local du Mandé, où nous allons suivre une cheffe de projet déployant un programme de politiques publiques sur l'entrepreneuriat innovant. Si des ethnographies du siège de l'institution seraient pertinentes et permettraient sans doute d'identifier des formes intéressantes de pouvoir de la Banque, cette enquête au cœur d'un bureau local va nous permettre d'identifier une forme de pouvoir originale.

1. Revue de la littérature et approche analytique

1.1. Le problème du pouvoir dans la littérature, entre puissance et impuissance

David Mosse, anthropologue britannique dont une partie des thèses a été présentée dans l'introduction générale, a opposé deux littératures sur le développement. Une première, dont un représentant est James Ferguson et sa machine anti-politique, aurait considéré trop rapidement les documents des agences d'aide comme une représentation fidèle de l'ensemble des actions développementalistes. Par là, elle aurait surestimé « la capacité du développement international à objectiver et contrôler les peuples du tiers-monde » et elle aurait été leurrée par « l'idée erronée que les donateurs dirigent à travers les représentations »[1]. Contre cette littérature qui tendrait à assumer une homogénéité des agences d'aide et une capacité peu crédible de coordination des donateurs, Mosse oppose un ensemble de travaux[2] qui auraient su montrer que « les régimes de politique publique internationale n'arrivent pas simplement, mais sont produits par des acteurs intermédiaires, des travailleurs de première ligne (cadres intermédiaires, bureaucrates, cliniciens, techniciens, personnel des ONG, personnel médical ou ingénieurs) qui traduisent la politique publique globale abstraite dans leurs propres ambitions, intérêts et valeurs »[3]. Il y a traduction et négociation au sein de la micro-politique. Par là, il y a une telle contingence des pratiques, en raison des multiples reprises que subissent les politiques et programmes d'interventions conçus par les agences d'aide, qu'estimer que ces politiques et programmes adviennent réellement comme prévu apparaît au mieux comme naïf.

On ne peut que suivre Mosse quand il explique que la première littérature suppose à tort que les projets sont définis par les agences d'aide seules et sont bien mis en œuvre à l'image de

[1] D. MOSSE, « Gobal governance and the ethnography of international aid », *art. cit.*, p. 15.

[2] Voir les différents chapitres de D. MOSSE et D.J. LEWIS (éds.), *The aid effect: giving and governing in international development*, Londres et Ann Arbor, Pluto Press, 2005 ; et bien sûr D. MOSSE, *Cultivating development: an ethnography of aid policy and practice*, *op. cit.*

[3] D. MOSSE, « Gobal governance and the ethnography of international aid », *art. cit.*, p. 20.

leurs documents de projet. On ne peut encore que le suivre quand il souligne que dans des travaux comme ceux de Ferguson, on se retrouve avec une « microphysique du pouvoir advenant entièrement au-delà de l'intelligence des acteurs »[1] : c'est une autre façon de formuler notre critique à l'égard de cette littérature. Mais quand il en déduit que les institutions d'aide n'apparaissent que comme toutes puissantes dans de tels travaux, il nous paraît oublier un peu vite les enquêtes ethnographiques menées par un anthropologue comme Ferguson. Cette littérature, autour de Ferguson mais aussi Li, a été discutée en introduction générale ainsi que dans le chapitre 2. Nous ne ferons donc ici que rappeler qu'elle a su montrer, justement parce que cette microphysique du pouvoir advient par-delà l'intelligence des acteurs, que les agences d'aide sont de fait impuissantes à réduire en pratique la pauvreté et à obtenir donc les résultats souhaités, ou même à éviter des effets contraires comme le renforcement du pouvoir bureaucratique d'État. En d'autres termes, dans cette littérature, si les agences d'aide semblent bien toutes puissantes pour dire ce qu'est une bonne politique de développement et pour voir leurs politiques et programmes être mis en œuvre comme prévu (les routes sont construites), les effets des projets semblent leur échapper en bonne partie, au point qu'elles semblent là-dessus démunies, impuissantes.

C'est donc plutôt une dichotomie entre puissance et impuissance qui nous semble caractériser les travaux de Ferguson ou Li. Or, à notre avis, cette dichotomie, on la retrouve dans les travaux de David Mosse, même si elle ne s'articule pas de la même manière. On se souvient ainsi que l'anthropologue britannique soutenait activement, dans *Cultivating Development*, que les acteurs des agences d'aide, avec leurs modèles de politique publique, « *ne peuvent pas* façonner la pratique réelle de la manière dont ils le prétendent »[2]. C'est bien le mérite de Mosse, et de plusieurs de ses collègues anthropologues du développement, que d'avoir montré empiriquement que l'aide fonctionne au travers de réseaux socio-techniques complexes, où le vague et la fiction permettent des alliances qui sont toujours fragiles et sujettes à des perturbations ; où des interprétations divergentes des concepts et des pratiques ne manquent d'apparaître en permanence ; ou encore où les règles du jeu fixées par les bailleurs eux-mêmes sont sans arrêt bafouées pour que des interventions puissent advenir concrètement[3]. Comme le

[1] *Ibid.*, p. 19.

[2] D. MOSSE, *Cultivating development: an ethnography of aid policy and practice*, *op. cit.*, p. 16, souligné par Mosse.

[3] R. EYBEN et R. LEON, « Whose aid? The case of the Bolivian elections project », dans D. MOSSE et D.J. LEWIS (éds.), *The aid effect: giving and governing in international development*, Londres et Ann Arbor, Pluto Press, 2005, pp. 106-125 ; D. MOSSE, « Gobal governance and the ethnography of international aid », *art. cit.*, p. 19.

soulignent aussi van den Berg et Quarles von Ufford[1], ces travaux ont le mérite de reconnaître une certaine autonomie aux pratiques par rapport aux modèles de politiques publiques.

Dès lors, pour cette littérature, les règles des organisations et la micro-politique embarquées dans les opérations de développement façonnent bien plus les pratiques des projets que les prescriptions de politique publique. Cette complexification bienvenue des déterminants des pratiques des opérations se transforme néanmoins souvent en impuissance des agences d'aide. On l'a déjà vu chez Mosse, qui nous expliquait que les consultants internationaux attachés aux agences d'aide échouent à déterminer les pratiques (d'où leur frustration), et se contentent de rationaliser en aval les pratiques à destination de leur employeur, le bailleur. Chez Aet Annist[2], pour prendre un autre exemple, les travailleurs estoniens d'une ONG qu'elle étudie cherchent à suivre autant que possible les règles organisationnelles que le bailleur qui finance leur ONG le temps d'un projet leur impose. Il s'agit, par exemple, des procédures de traitement administratif des candidatures des communautés locales qui souhaitent recevoir des financements du projet. Mais cette application des règles et modèles, montre-t-elle, ne peut être qu'une rationalisation *a posteriori* de décisions qui sont en fait basées sur des relations de confiance, d'identité, de savoir social ; ces travailleurs estoniens contribuent donc à stabiliser un ordre rationnel, mais sans être en pratique guidé par sa logique. Ici aussi, les bailleurs et ONG sont impuissants à orienter les pratiques, et les effets réels des projets leur échappent en conséquence.

Toutefois, chez Annist, ces travailleurs semblent parfaitement à même d'interpréter et rationaliser les pratiques dans les modèles des agences d'aide ; les pratiques semblent pouvoir se mouler parfaitement dans ces modèles pour faire apparaître des règles, des scores, des jugements professionnels, à destination des agences. Chez Mosse, on apprend en outre que cette interprétation des pratiques ne se fait pas contre l'agence d'aide, pour lui masquer ce qui se joue en termes de « politique et passions complexes » dans les opérations financées, mais avec son concours, dans l'optique de traduire les pratiques dans « une logique globale singulière qui aide à maintenir l'illusion métropolitaine confortable que la politique publique globale fait l'histoire ». Autrement dit, du point de vue des agences d'aide, il faut faire croire que ce qui se joue relève bien des modèles interprétatifs de ces agences d'aide. Ce point est également présent

[1] R. VAN DEN BERG et P. QUARLES VAN UFFORD, « Disjuncture and marginality – towards a new approach to development practice », dans D. MOSSE et D.J. LEWIS (éds.), *The aid effect: giving and governing in international development*, Londres et Ann Arbor, Pluto Press, 2005, pp. 196-212.

[2] A. ANNIST, « The worshippers of rules? Defining right and wrong in local participatory project applications in south-eastern Estonia », dans D. MOSSE et D.J. LEWIS (éds.), *The aid effect: giving and governing in international development*, Londres et Ann Arbor, Pluto Press, 2005, pp. 150-170.

chez le politologue proche des STS Timothy Mitchell[1] : tout l'enjeu pour les agences d'aide est de parvenir à maintenant la croyance de tous dans le fait qu'il se joue bien des choses ayant trait à l'économie, au capitalisme, au marché, alors même que du non-économique, du non-capitaliste, du non-marchand, se logent au cœur des pratiques interventionnelles des agences d'aide. En outre, ajoute Mosse, parce qu'ils peuvent allouer « des ressources et de la légitimité » et décider des « cadres qui jugent de la performance », l'ensemble des acteurs de l'aide internationale est de fait « suffisamment puissant » pour maintenir cette illusion[2]. Ainsi, dans leur capacité à rendre leurs interprétations des pratiques hégémoniques, les agences d'aide semblent toutes puissantes.

En bilan, c'est bien une autre dichotomie entre puissance et impuissance que l'on retrouve ici, où l'impuissance totale à orienter les pratiques fait miroir à une capacité totale de rationalisation *a posteriori* des pratiques. Plus étonnant, on peut noter que cette dichotomie est symétrique à celle que Ferguson représente pour Mosse. Dans les deux cas, les effets des interventions échappent totalement aux bailleurs ; dans le premier cas, le pouvoir intervient avant, dans la capacité des agences d'aide à faire advenir des interventions conformes à leurs programmes, mais les effets en sont imprévus et contraires ; dans le second cas, les pratiques et donc les effets ne suivent en rien les interventions prévues, mais le pouvoir intervient après comme capacité à dire ce que furent ces interventions en déguisant les véritables pratiques. Dans les deux cas, il semble que la capacité interprétative des agences d'aide soit surestimée, et sous-estimée en revanche leur capacité à avoir des prises sur les effets de leurs interventions. Le pouvoir des agences d'aide apparaît ainsi dans les deux cas comme un mirage et un miracle. Mirage, parce que les effets des interventions sont toujours contraires aux volontés des agences d'aide ; miracle, parce que leur capacité à dire le vrai avant ou après ces opérations paraît malgré tout sans limite, et nous est livrée sans explication.

Des auteurs, proches des approches de David Mosse, mais plus nuancés, vont nous aider à préciser notre propre approche du pouvoir des agences d'aide. Chez Philippe Lavigne Delville aussi, les effets des projets ne sont jamais non plus donnés à l'avance : les compromis sont nécessaires, et ces effets peuvent découler de stratégies et d'enjeux politiques locaux. Mais le succès reste selon lui possible au-delà d'une simple réinterprétation des pratiques masquant ces dernières, et les agences d'aide (bailleur ou exécutant international) ont bien certaines prises

[1] T. MITCHELL, *Rule of experts: Egypt, techno-politics, modernity*, Berkeley, Los Angeles et Londres, University of California Press, 2002.

[2] D. MOSSE, « Gobal governance and the ethnography of international aid », *art. cit.*, p. 24.

sur les projets. L'auteur, en s'appuyant sur la théorie de l'acteur-réseau (ANT)[1], nous l'illustre sur le cas d'un projet de polders au Cambodge. Pour transformer ce projet en succès, l'équipe du consortium d'exécution (dont le Gret), chargée par un bailleur (l'AFD) de la mise en œuvre d'un projet visant à réhabiliter les polders de Prey Nup, a dû parvenir à *intéresser*[2] autant les acteurs locaux (paysans, administration,), les décideurs de l'AFD, que divers objets techniques (digues, règles de gestion, etc.). Il a fallu aligner l'ensemble dans un réseau socio-technique stabilisé. Pour cela, les agents du consortium d'exécution et de l'AFD ont été capables de s'adapter lors « de la confrontation au réel », en procédant à des « reformulations de la problématisation », et à des « redéfinitions des stratégies » plus ou moins importantes[3]. En d'autres termes, si et puisque la trajectoire d'un projet est indéterminée au départ, les agences d'aide, bailleurs ou exécutants, peuvent contribuer à façonner les réseaux socio-techniques qui émergeront, selon leur capacité à créer des intéressements réussis, à enrôler. Dans la suite de cette partie, nous proposons de prolonger le dialogue entamé par ces derniers travaux entre STS et socio-anthropologie du développement de manière plus explicite que nous ne l'avons fait dans les chapitres précédents.

Commençons, pour cela, par noter que c'est surtout l'accent sur la capacité à percevoir et s'adapter aux décalages qui est mise en avant par la socio-anthropologie du développement. C'est ce que nous avions appelé *réagir* à la micro-politique et aux règles organisationnelles en introduction de la thèse. Deux remarques peuvent alors être émises, pour reformuler sur la question du pouvoir le projet général de cette thèse. D'abord, si l'on sort bien avec ces derniers travaux de la dichotomie entre puissance et impuissance, pour entrer au cœur de la laborieuse construction des réseaux socio-techniques qui deviendront des projets de développement réussis ou des échecs, on ne voit guère la différence spécifique que les agences d'aide sont capables de faire. Par exemple, « les agents de l'AFD ont soutenu les propositions d'évolution et de réaménagement des objectifs ou des budgets faites par l'équipe de terrain et pris en charge leur validation au sein de l'Agence » ; ils se sont aussi « fortement investis dans les négociations

[1] Voir J.-P. JACOB, « La sociologie de la traduction, l'anthropologie du développement et l'APAD », *Anthropologie & développement*, vol. 42-43, 2015, pp. 85-98, pour une discussion des apports de la sociologie de la traduction à la socio-anthropologie du développement.

[2] En sociologie de la traduction ou dans l'ANT, l'intéressement est la seconde étape de la traduction. Elle est définie par Michel Callon comme « ensemble des actions par lesquelles une entité […] s'efforce d'imposer et de stabiliser l'identité des autres acteurs qu'elle a définis par sa problématisation », la problématisation étant une première étape de définition des entités et des problèmes qui permet à un actant de se positionner comme point de passage obligé. L'intéressement désigne donc un processus qui peut aboutir ou non, et dans ce premier cas devenir un « enrôlement ». Voir M. CALLON, « Éléments pour une sociologie de la traduction. La domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de Saint-Brieuc », *L'Année sociologique*, vol. 36, 1986, pp. 169-208.

[3] P. LAVIGNE DELVILLE, « Un projet de développement qui n'aurait jamais dû réussir ? », *art. cit.*, p. 79.

avec le ministère, faisant pression pour faire aboutir des décisions institutionnelles »[1]. Mais le ministère a lui aussi « soutenu le projet et facilité les négociations institutionnelles »[2] et donc participé au succès du projet. Autrement dit, tous créent des intéressements, de la négociation et du consensus. Mais l'on ne voit pas ici le pouvoir spécifique des développeurs internationaux (AFD ou Gret), c'est-à-dire la nature spécifique des déplacements qu'ils parviennent à produire.

Un élément doit cependant être noté, qui donne parfois un avantage aux agences d'aide : l'argent. C'est le cas chez Atlani-Duault. Dans son enquête sur les démarches de l'Organisation Internationale de Développement (OID) pour soutenir les ONG travaillant sur la prévention du VIH/SIDA dans des territoires postsoviétiques, l'autrice souligne bien que les conditionnalités assorties aux financements rendent aux bailleurs un certain pouvoir pour performer la réalité[3]. Elles leur donnent un atout dans les négociations, en favorisant « une politique du donnant, donnant » face à la volonté de nombreux interlocuteurs locaux de conserver le modèle soviétique centralisé et très disciplinaire. L'OID devient capable de soutenir véritablement la constitution d'une société civile dans les zones post-soviétiques, société civile qui n'était que balbutiante à son arrivée dans les années 1990, et qu'elle construit pour que celle-ci corresponde à son « idéologie institutionnelle » en construction. À rebours, elle s'abstient de financer un système gouvernemental très structuré, mais ne répondant pas à cette idéologie institutionnelle (en raison de certaines caractéristiques de ce système : dépistage obligatoire, reconstitution par la milice des contacts des personnes infectées sur plusieurs années, respect de l'anonymat pas toujours appliqué).

Face à cette possible objection, notre seconde remarque concerne plus précisément les savoirs des experts, et non les agences d'aide ou les experts de façon générale. En effet, on ne voit pas, dans les travaux d'Atlani-Duault, les savoirs des experts en train de produire, eux aussi, des décalages spécifiques. L'explication par les conditionnalités suggère simplement qu'une fois les savoirs-experts produits, ceux-ci pourront être transférés et s'appliquer grâce à ces instruments de pouvoir. On comprend donc d'autant moins bien les décalages spécifiques que pourraient bien produire ces savoirs-experts cumulés aux savoirs pratiques, au cours même des négociations, des compromis, ou encore au cœur des enjeux de pouvoir. Certes, la capacité d'intégration du contexte local dans l'idéologie institutionnelle du projet permet à l'OID d'Atlani-Duault de renforcer son plaidoyer, et d'ainsi renforcer la preuve de la nécessité de leur

[1] *Ibid.*, p. 73.
[2] *Ibid.*, p. 69.
[3] L. ATLANI-DUAULT, *Au bonheur des autres*, *op. cit.*, pp. 147-149 ; on notera toutefois que le terme de conditionnalité a disparu du vocabulaire des agences d'aide, voir par exemple J. PENDER, « From 'Structural Adjustment' to 'Comprehensive Development Framework' », *art. cit.*

intervention. Mais rien ne nous assure explicitement que cette intégration du contexte local joue effectivement dans les négociations, quand le cas des financements est de son côté beaucoup plus clair. Du côté de Lavigne Delville, certes, les équipes du projet doivent se rendre capables de « percevoir » les « décalages » nécessaires en termes de problématisations et de stratégies, ce qu'elles font en fonction « des configurations institutionnelles, des compétences et des sensibilités »[1]. Mais l'on ne voit pas non plus précisément en quoi cela leur donne réellement un avantage et une spécificité par rapport aux autres acteurs. Ce sont bien les décalages spécifiques produits par les savoirs des experts qui vont nous intéresser dans ce chapitre.

1.2. S'immiscer, raccorder et réitérer comme source de pouvoir

Comme Lavigne Delville ou Atlani-Duault, notre objectif est d'analyser la capacité des agences d'aide à réagencer la réalité, sans réduire cette capacité à de l'idéologie, et sans n'y voir finalement qu'oscillation entre toute-puissance et impuissance. Mais pour prolonger la discussion avec ces deux auteurs, notre objectif est d'identifier ce qui fait la spécificité du pouvoir de la Banque mondiale par rapport aux autres acteurs de la chaîne de l'aide au développement, et ce en partant d'une analyse des savoirs et de l'expertise plutôt qu'en recourant à l'explication du financement. Deux niveaux d'explication seront nécessaires. D'abord, il faudra comprendre comment les experts de la Banque mondiale (en l'occurrence ici une cheffe de projet) parviennent spécifiquement à réagencer la réalité, par quels mécanismes, par quelle modalité de l'expertise comme opération. Ensuite, nous pourrons saisir à partir sur quels pratiques et savoirs incorporés cette capacité à réagencer la réalité repose.

Commençons par le premier point. Le type de pouvoir de la Banque mondiale que nous nous proposons d'identifier est double. Il consiste d'abord à *s'immiscer* et à *raccorder*. En effet le pouvoir de la Banque tient en grande partie dans sa capacité à s'immiscer dans de multiples réseaux de l'aide au développement déjà existants (dans ce chapitre : l'écosystème d'appui à l'entrepreneuriat innovant au Mandé, l'aide française au développement, etc.), et dans sa capacité à raccorder entre eux ces réseaux, afin d'y occuper une place clef. Autrement dit, la Banque mondiale ne réinvente pas complètement le monde à chaque fois qu'elle intervient : au contraire, son pouvoir vient de sa capacité à naviguer dans des réseaux déjà existants et si possibles puissants, afin de devenir un point de passage potentiellement intéressant entre ces réseaux, et donc de profiter de et de multiplier leur puissance.

[1] P. LAVIGNE DELVILLE, « Un projet de développement qui n'aurait jamais dû réussir ? », *art. cit.*, p. 79. Notons que Lavigne Delville, contrairement à Atlani-Duault, n'a pas recours à l'explication des conditionnalités financières dans cet article.

Cette approche se différencie de l'explication du pouvoir proposée par l'ANT. Le Louis Pasteur de Latour[1] en est exemplaire, qui nous montre comment le grand scientifique français, d'abord faible face à une maladie du charbon qui touchait au 19ème siècle massivement les animaux, et faible aussi face à des vétérinaires qui, même s'ils n'avaient pas su vaincre la maladie, avaient acquis malgré tout une connaissance fine de son extension à travers la France, est devenu fort grâce à son laboratoire. Car grâce à la connaissance et à la maîtrise du microbe qu'il développe dans ce laboratoire, il devient une véritable machine à intéresser puis à enrôler : « tout le monde est intéressé par des expériences de laboratoire qui quelques années avant n'avaient aucune relation avec leurs champs »[2]. Le pouvoir de Pasteur découle alors de sa capacité à réinventer complètement le monde : en effet, notamment grâce aux vaccins qu'il produit et à son laboratoire qu'il reproduit, il devient capable de recomposer le bacille lui-même, les troupeaux français qui peuvent survivre, les vétérinaires qui ne font plus le même métier, les journalistes qui parlent maintenant sans arrêt de Pasteur. Grâce à ses vaccins, ajoute même Latour, la colonisation est facilitée, les militaires ne font plus la même guerre (celle de 1914-1918 notamment), quand la société française de l'époque se transforme, etc.

Dans notre cas, le pouvoir provient à rebours de la capacité à ne pas trop réinventer le monde, à s'immiscer dans le monde tel qu'il existe, pour ensuite raccorder différents éléments épars du monde entre eux. Dit autrement, le Pasteur de Latour *intéresse* de manière radicalement nouvelle (quelque chose arrive par exemple au bacille qui « n'était jamais arrivé avant »[3]), et déplace considérablement les intérêts d'acteurs qui n'étaient jusque-là pas du tout concernés par la microbiologie (les paysans, les colons qui arrivent dans les tropiques, les militaires dans les tranchées), mais qui dorénavant ne peuvent plus imaginer agir sans emmener avec eux le laboratoire de Pasteur. Au contraire, la Banque mondiale, dans ce chapitre, essaiera de minimiser les déplacements d'intérêts. Elle préfèrera s'immiscer dans des réseaux déjà existants qui, en les raccordant, lui offriront un effet de levier maximal.

Comment comprendre l'anecdote introductive dans ce cas ? La Banque mondiale y semblait plutôt caractérisée par le tâtonnement que par une capacité à s'immiscer et à raccorder efficacement. Or, en s'immisçant et en raccordant, elle semble très bien savoir ce qu'elle fait ; on n'y retrouve guère cette Banque des chapitres précédents souvent impuissante ou en tout cas ignorante des effets de ses interventions. Également, si la Banque ne fait que s'immiscer dans

[1] B. LATOUR, « Give me a laboratory and I will raise the world », dans K. KNORR-CETINA et M. MULKAY (éds.), *Science observed: perspectives on the social study of science*, New York, SAGE Publications, 1983, pp. 141-170 ; B. LATOUR, *Les microbes*, *op. cit.*

[2] B. LATOUR, « Give me a laboratory and I will raise the world », *art. cit.*, p. 149.

[3] *Ibid.*, p. 146.

des réseaux existants et les raccorder entre eux, ne les transformant qu'à la marge, comment peut-être apparaître si puissante aux yeux d'un grand nombre de commentateurs, comment peut-être sembler réagencer à ce point le monde ? C'est qu'une seconde source du pouvoir de la Banque mondiale, indissociable de sa capacité à s'immiscer et à raccorder, est identifiable. Elle consiste à *réitérer* en permanence ses tentatives d'immixtion et de raccordement vers de nouveaux acteurs. En effet, la Banque, via ses experts sur le terrain, ne parvient que rarement à s'immiscer et à raccorder avec succès : les échecs sont nombreux, voire majoritaires. Pouvoir réitérer malgré les nombreux échecs, c'est pouvoir se payer le luxe d'échouer, d'échouer sans crainte pour son existence en tant qu'institution, en recommençant toujours ses tentatives. C'est une source importance de pouvoir : toutes les institutions ou organisations ne peuvent pas se payer ce luxe d'échouer à volonté, sans que ces échecs remettent en cause leur existence.

La Banque peut dès lors augmenter la probabilité de parvenir à s'immiscer dans et à raccorder régulièrement des réseaux existants, malgré le tâtonnement qui caractérise l'ensemble de ses interventions. L'institution de Bretton Woods « voit » un territoire fait de multiples occasions d'immixtion et de raccordement, et lance des tentatives un peu partout à la fois en réitérant encore et encore ses tentatives d'immixtion et de raccordement, quitte à échouer ; d'où l'impression de tâtonnement qui peut en résulter. Elle ne dispose pas nécessairement d'une vision globale et surplombante comme celle d'un État central capable de connaître et de quadriller tout le territoire chez Scott[1], ou d'une vision de territoires clos dont il s'agit d'extraire la valeur comme chez Ferguson[2]. Elle ne construit pas non plus un véritable empire comme Pasteur, qui réinvente radicalement le monde à partir de son seul laboratoire. Mais elle peut bien *in fine*, à force de petits et marginaux déplacements dans des réseaux, en multipliant les petits déplacements et en s'appuyant sur la puissance de ces réseaux, obtenir des déplacements considérables et importants.

En bilan, le pouvoir de la Banque mondiale trouve sa source et sa spécificité dans sa capacité à s'immiscer et à raccorder entre eux des réseaux existants, tout en réitérant ces tentatives : c'est donc en augmentant la probabilité du succès malgré les échecs nombreux, et en déplaçant à peine la société et le monde mais en répétant ce geste de nombreuses fois sur des réseaux déjà puissants, qu'elle devient puissante. Son pouvoir vient de sa capacité à s'immiscer un peu partout, parfois au hasard, en réitérant ses tentatives, sans crainte de l'échec ; à force d'obstination, elle produit ainsi des changements considérables. Il n'y a ni mirage ni miracle du pouvoir de la Banque mondiale. S'immiscer, raccorder et réitérer forment une troisième modalité de l'expertise comme opération de la Banque mondiale, qui explique l'origine de son

[1] J.C. SCOTT, *Seeing like a State*, *op. cit.*

[2] J. FERGUSON, « Seeing like an oil company: space, security, and global capital in neoliberal Africa », *art. cit.*

pouvoir (ou en tout cas de l'une des formes selon nous clef de son pouvoir). Notons que sans lui être incompatible, notre explication du pouvoir de l'organisation internationale qu'est la Banque mondiale est différente de celle proposée par Vincent Gayon pour l'OCDE[1]. Ce dernier affirme que l'influence de l'OCDE provient de sa capacité à négocier et co-écrire les rapports d'expertise avec les États membres, processus au cours duquel certaines options normatives sont renforcées, avant que ne soient effacées les traces des réécritures successives des rapports finaux. C'est au cours de cette co-écriture que se joue l'influence de l'OCDE, dont les rapports sont ensuite aisément pris en compte par des États qui ont participé de leur production. Dans notre cas, le pouvoir de la Banque mondiale ne s'exerce pas sur ou à travers les appareils étatiques, mais directement sur la diversité des acteurs des pays où elle opère.

1.3. Quels savoirs pour s'immiscer, raccorder et réitérer ?

Une manière d'expliquer la capacité de la Banque mondiale à s'immiscer, raccorder et réitérer serait d'y lire les effets de sa puissance financière, ce qui nous ramènerait à l'une des explications précédentes de la littérature. On pourrait en effet arguer que c'est parce qu'elle peut mobiliser des sommes d'argent considérables, et donc recruter de nombreux personnels et consultants, qu'elle peut mener ce travail avec plus d'efficacité que la plupart des autres acteurs, agences d'aide y compris. Certes, on ne saurait nier que les dotations offertes à la Banque par les États les plus riches dans le cadre de l'IDA, ou sa capacité à emprunter sur les marchés à taux bas grâce à son actionnariat composé de ces mêmes États, jouent favorablement en ce sens. Toutefois, on verra que si l'argent coule à flot pour financer des projets et peut donc effectivement contribuer aux tentatives de déplacement des intérêts, il est beaucoup moins abondant lorsqu'il s'agit de se déplacer physiquement pour élaborer un programme original de politique publique, ou de recruter des consultants pour préparer des projets. En effet, cet argent, il faut aller le chercher, justement en réitérant les demandes de financement, et c'est au terme de ce travail laborieux que des financements de projet (beaucoup plus importants en volume) pourront être effectivement débloqués et ainsi raccordés : l'argent sera donc une conséquence au moins autant qu'une cause de ce travail. Nous ne ferons donc pas *a priori* de l'argent une explication du pouvoir de la Banque mondiale dans ce chapitre.

Au total, avec notre approche, nous répondons bien à certaines critiques de l'ANT, qui ont dénoncé son aveuglement à ne voir qu'hybridité, co-construction, et nouveauté dans la société, ou encore son oubli des grandes permanences et asymétries qui structurent la société[2]. Dans

[1] V. GAYON, « Un atelier d'écriture internationale », *art. cit.* Voir chapitre 2.

[2] D. PESTRE, « Épistémologie et politique des science and transnational studies », *Revue d'anthropologie des connaissances*, vol. 6, n° 3, 2012, pp. 469-492 ; S. ANGELI AGUITON, *La démocratie des chimères : gouverner la*

notre cas, la Banque mondiale ne s'hybride en effet qu'avec difficulté avec d'autres acteurs, ne construit pas le monde en le recomposant ou le réinventant à volonté. L'idée n'est pas non plus de refuser de l'identifier à un acteur dominant ; on ne la conçoit pas comme un acteur comme les autres, qui participerait d'égal à égal avec tous les autres acteurs à réinventer le monde. Pour autant, nous n'adhérons pas à certaines propositions de ces critiques, notamment celle de prendre comme point de départ explicatif les grandes asymétries structurelles de pouvoir existantes. La puissance financière ne suffit pas à comprendre comment la Banque mondiale reproduit son pouvoir et l'instancie dans chaque situation particulière, pas plus que sa puissance idéologique ne suffit à expliquer ce qui se joue concrètement sur le terrain des opérations de développement. Même si nous identifions pour la Banque une source du pouvoir autre que la capacité à réinventer radicalement le monde à partir d'un seul lieu, nous sommes donc bien alignés avec l'ANT quand celle-ci transforme le pouvoir d'une cause explicative de la sociologie (les forts gagnent parce qu'ils ont le pouvoir) en résultat du travail des acteurs (celui qui gagne acquiert un certain pouvoir).

Notre explication de la capacité de la Banque mondiale à s'immiscer, raccorder et réitérer repose sur une analyse des savoirs que possèdent ses experts. C'est le second niveau de notre analyse. Les deux chapitres précédents ont déjà identifié différents types de savoirs qui, en s'agençant de manière à transformer des identités et des problèmes, participent aux opérations d'expertise de la Banque mondiale : en l'occurrence, le travail de production et de circulation d'un rapport d'expertise, ou les outils génériques de type *business model canvas* et les manières de s'en saisir. Ce chapitre prolonge cette enquête, et va insister sur l'idée que les experts de la Banque mondiale doivent mobiliser un ensemble très divers de savoirs, qu'on qualifiera de *savoirs tactiques*, *institutionnels* et *expérientiels*, pour parvenir à s'immiscer, raccorder et réitérer, et donc pour faire exister cette troisième modalité de l'expertise comme opération de la Banque mondiale. On comprendra que le terme de « savoir » doit désigner, pour être fidèle au travail des experts, un mélange de savoirs formels, de savoir-faire, et de savoir-être. Tout l'enjeu, pour les chefs de projet, est de réussir à articuler, ou plutôt raccorder, ces différents savoirs tactiques, institutionnels, et expérientiels : c'est la condition pour réagencer des réseaux

biologie synthétique, Lormont, Le Bord de l'Eau, 2018. On notera toutefois que contrairement à ce que suggèrent ces critiques, les partisans de l'ANT, à l'instar des STS, ont produit des travaux où le monde et la société ne parviennent pas à être réagencés, où les acteurs finissent pas échouer. Latour a par exemple étudié l'échec d'un projet d'ingénierie dans B. LATOUR, *Aramis ou l'amour des techniques*, Paris, La Découverte, 1992. L'étude symétrique des gagnants et des perdants est d'ailleurs à l'origine de la démarche du « programme fort » de sociologie des sciences, exposé dans D. BLOOR, *Knowledge and social imagery*, Londres, Routledge, 1976. On reconnaîtra toutefois aux critiques de l'ANT que les explications de l'échec de l'ANT sont plus locales (incapacité à intéresser les actants monades d'un projet) que celles que quelqu'un comme Pestre souhaite mettre en avant (par exemple le néolibéralisme et sa production pratique et quotidienne).

socio-techniques, y placer la Banque mondiale au centre, et *in fine* produire de nouvelles identités et problèmes.

On pourrait vouloir utiliser d'autres termes pour désigner cet ensemble de savoirs formels, savoir-faire et savoir-être, comme le terme de « compétence ». Ce dernier terme a l'avantage de renvoyer non seulement à la capacité de « former des arguments acceptables », mais bien, si l'on suit Luc Boltanski, également à la capacité de « construire des assemblages d'objets, des dispositifs qui se tiennent et dont on puisse relever la justesse »[1]. En effet, les savoirs qui seront identifiés dans ce chapitre relèvent moins de procédures identifiables ou d'outils bien délimités que les savoirs des chapitres précédents (produire des données, écrire un rapport d'expertise, outils génériques comme le *business model canvas*). Ces savoirs sont également ceux que les experts doivent le plus incorporer, qui doivent devenir les plus naturels pour eux afin d'être mobilisés au quotidien (tandis que les savoirs des chapitres précédents restent spécifiques à certaines tâches)[2]. Toutefois, nous préférons garder le terme de « savoirs », et parler à l'occasion de savoir-faire et savoir-être pour désigner cette capacité à assembler des entités et des dispositifs. En effet, ces savoirs forment une partie décisive des « savoirs tacites » et « embarqués dans les opérations » que la « Banque du savoir » espère tant réussir à appréhender et valoriser. Ces savoirs sont peut-être même ceux auxquelles ses publications renvoient le plus quand elles utilisent ces termes (voir chapitre 1), même si ces publications ne nous permettent pas de parfaitement confirmer cette hypothèse.

Dans ce chapitre, nous allons suivre une cheffe de projet de la Banque mondiale (*task team leader*) basée au Mandé, Laura : c'est en effet dans ses représentations nationales[3] que le pouvoir de la Banque mondiale que nous souhaitons identifier réside, plutôt qu'à Washington D.C. J'avais travaillé pour elle en tant que consultant en 2015, sur des assistances techniques proches de celle décrite dans le chapitre 2, mais situées dans d'autres pays, comme le Niger. C'est d'ailleurs Laura qui m'avait recommandé auprès d'Emmanuel pour intégrer l'équipe de consultants de celui-ci. En parallèle, Laura m'a autorisé à la suivre, ainsi que ses consultants

[1] L. BOLTANSKI, *L'amour et la justice comme compétences : trois essais de sociologie de l'action*, Paris, Éditions Métailié, 1990, pp. 67-68.

[2] Ces savoirs incorporés que nous allons décrire dans ce chapitre étaient d'ailleurs parfois présents en creux dans les chapitres précédents, où ils étaient nécessaires en second niveau pour produire de bonnes assistances techniques ou de bonnes formations. Mais nous ne les avons pas explicités. Dans ce chapitre, ils ne permettent pas que d'accéder à des manières de faire sur d'autres types de savoirs, mais donnent des prises directes sur le monde ; leur statut au sein de l'écosystème des savoirs de la Banque n'est donc pas figé.

[3] L'institution dispose de bureaux locaux dans de nombreux pays. Voir https://www.worldbank.org/en/where-we-work, consulté le 04/02/2020. Au Mandé, il y a environ une quarantaine de permanents (direction, chefs de projets, fonctions supports, secrétariat) dans ces locaux, sans compter les nombreuses personnes venues en mission depuis Washington D.C. pour une semaine ou deux dans le pays.

(et notamment Cyril, qu'on rencontrera dans ce chapitre) dans ses activités relatives à un programme de soutien à l'entrepreneuriat innovant au Sahel. Je n'y ai pas directement participé, sauf très occasionnellement et gratuitement, en contrepartie de mon accès total au terrain. J'ai ainsi pu observer un grand nombre de configurations de ce travail, qu'il s'agisse de rédiger des demandes de financement, de rencontrer des interlocuteurs mandingues, d'assister à des réunions au bureau local de la Banque à Niani, ou d'organiser des rencontres avec des acteurs français de l'entrepreneuriat à Paris. C'est sur cette enquête ethnographique que se basera ce chapitre, complétée par quelques entretiens avec les acteurs concernés[1]. En particulier, je me suis rendu à deux reprises au Mandé, six semaines début 2017, et six semaines début 2018. J'ai également pu suivre Laura lors de ses deux visites de quelques jours en avril et octobre 2017 à Paris. Ce terrain m'a permis de suivre l'évolution de ses activités sur un temps relativement long – en tout cas à l'échelle de la Banque mondiale –, et dans des lieux hétérogènes. Tous les éléments du chapitre, sauf précision, sont issus de mes carnets de terrain relatifs à cette enquête.

Contrairement aux chapitres précédents, nous plongerons non pas au cœur d'opérations comme un projet ou une assistance technique, mais nous naviguerons dans les interstices d'opérations ou d'ébauches d'opérations : le pouvoir de la Banque mondiale provient également de sa capacité à agir en marge des opérations officielles. La partie 2 de ce texte fournira de premiers éléments sur le travail de Laura, qui, par des *savoirs tactiques*, parviendra à entamer un travail d'*immixtion et raccordement* à destination de certains écosystèmes de soutien à l'entrepreneuriat innovant, français d'abord, et sahélien ensuite. On verra ensuite dans la partie 3 qu'un enjeu clef pour que le réseau socio-technique de l'entrepreneuriat innovant au Sahel en cours de constitution, où Laura tient une place dorénavant centrale, ne se désagrège pas, est de réussir à mobiliser des financements. Malgré de nombreux échecs, et grâce à ses *savoirs institutionnels*, Laura finira en *réitérant* ses tentatives par réussir à raccorder un financement de fonds fiduciaire à ce réseau. Dans la partie 4, on montrera que les savoirs techniques de Laura, qui donneront à ce réseau sa tonalité particulière, reposent largement sur des *savoirs expérientiels*, dont on montrera qu'ils n'existent qu'en interaction avec les savoirs tactiques et institutionnels. On conclura sur la nature du pouvoir de la Banque mondiale par son expertise.

[1] Une dizaine d'entretiens ont été menés au cours de cette enquête, avec des responsables d'incubateurs, des responsables mandingues des projets financés par la Banque mondiale, des chefs de projet de la Banque au Mandé, et un consultant de Laura. Je n'ai pas mené d'entretien avec Laura : l'ayant fréquentée longuement et grâce à sa faconde, j'avais accès à suffisamment de données utiles pour ne pas vouloir instaurer une relation d'enquêteur/enquêté trop envahissante. Les citations de Laura dans ce chapitre sont donc issues de réunions ou de conversations informelles au détour d'un couloir du bureau local, d'un café ou d'un dîner.

2. Devenir un acteur clef des réseaux de l'entrepreneuriat innovant au Sahel par des savoirs tactiques

2.1. Une cheffe de projet démunie ?

Laura, cheffe de projet de la Banque mondiale, est arrivée au Mandé en 2015. Comme la majorité du personnel de l'institution, elle était auparavant basée à Washington D.C., d'où elle travaillait sur des projets et assistances techniques notamment à destination du Congo Brazzaville et du Gabon. En effet, sur environ 12200 employés (hors consultants donc), 57% sont basés au siège de l'institution, contre 10% en Afrique[1]. Si pour le personnel, une expatriation sur le terrain est un passage utile pour leur carrière, la plupart préfère s'en retourner à Washington D.C. dès qu'ils le peuvent. La double contrainte du cadre de vie et de l'éducation des enfants est souvent au cœur de ce choix, comme me l'avait déjà expliqué Emmanuel, que nous avons rencontré dans le chapitre 2. L'expatriation de Laura dans la zone sahélienne considérée comme difficile (qualité de vie, risque terroriste) et peu valorisée professionnellement était pour elle un vrai choix, un engagement lié à son identité franco-nigérienne. En arrivant, elle a dû se séparer de ses activités précédentes dans les autres pays, pour se consacrer à sa nouvelle zone géographique de rattachement, qui couvre le Mandé mais aussi plusieurs pays sahéliens, comme le Niger et le Tchad. Ces changements de chefs de projets sont très courants : un rapport de l'institution estimait par exemple en 1992 (à défaut de chiffre plus actuel) que moins de 40% des projets de la Banque conservaient le même personnel lors de quatre missions successives, soit environ deux années[2]. Laura reste néanmoins rattachée au département Commerce & Compétitivité, qui s'occupe de développement du secteur privé.

À partir de l'année 2016, elle se rend compte qu'un mouvement de fond autour de l'entrepreneuriat innovant, lié au monde des start-ups et des technologies digitales, est en train de se développer en Afrique, et en particulier au Sahel. Ce mouvement est avant tout mondial, et il a émergé il y a déjà plusieurs années. Des noms comme ceux de Steve Jobs, Mark Zuckerberg, ou encore Elon Musk sont devenus mondialement célèbres et incarnent une figure, celle de l'entrepreneur, qui semble être devenue la figure du « super-héros de notre temps »[3]. Les vies mythiques des deux premiers ont été mises à l'écran, tandis que le troisième, véritable

[1] Chiffres obtenus à partir de BANQUE MONDIALE, « The World Bank Annual Report 2018 », 2018., et du graphique http://www.worldbank.org/en/news/infographic/2015/10/27/where-we-work, consulté le 04/01/2019. Ce dernier graphique n'a pas de date, mais donne malgré tout un ordre de grandeur du personnel basé en Afrique.

[2] BANQUE MONDIALE, « Effective implementation: key to development impact (Wapenhans Report) », 1992, annexe A, p.19.

[3] Magazine *Socialter*, février-mars 2016, page de couverture.

serial-entrepreneur, semble donner le tournis à tous les secteurs économiques traditionnels, du paiement en ligne, du transport, de l'énergie, du spatial. En France, la « FrenchTech » a la cote, renforcée depuis l'ouverture en juin 2017 de station F, qui revendique d'être « le plus grand campus de start-up du monde ». Créé par Xavier Niel, l'incubateur géant a reçu à deux reprises la visite d'Emmanuel Macron[1], président de cette « *start-up nation* » en devenir qu'il appelle de ses vœux[2].

Les pays dits en développement, comme l'Inde, n'échappent pas au mouvement, et voient fleurir les événements dédiés à l'innovation et aux start-ups, à l'instar des hackathons[3]. L'Afrique n'est pas en reste, où les entrepreneurs et start-ups sont aussi à l'honneur. Des livres leur consacrés[4] ; le magazine économique Jeune Afrique propose une rubrique « la start-up de la semaine »[5] ; les entrepreneurs et start-ups africaines sont mises en lumière dans différents événements internationaux[6] ; et les incubateurs fleurissent[7]. Si l'écosystème entrepreneurial africain semble particulièrement développé dans des pays comme le Nigéria ou le Kenya[8], l'Afrique de l'Ouest n'échappe pas au mouvement depuis quelques années[9]. Au Mandé aussi, les structures d'accompagnement voient le jour : Crealab, Starteam, et Innov Mandé, pour n'en citer que quelques-uns, ont été créées en 2015, et se définissent comme des « incubateurs ». Le premier, Crealab, « offre aux entrepreneurs la possibilité de travailler dans un espace confortable tout en bénéficiant de diverses expertises, avec un accès internet 24h/7jours » ; le second, Starteam, « accueille et accompagne les porteurs de projets et les entreprises dans les domaines des TIC(s), des Énergies renouvelables, de l'Environnement et de l'Agrobusiness » ; enfin, le troisième, Innov Mandé, est « affilié à Innov Global, le premier réseau mondial

[1] https://www.lemonde.fr/economie/article/2017/06/28/la-station-f-le-plus-grand-campus-de-start-up-au-monde-ouvre-ses-portes-a-paris_5152456_3234.html et https://www.lemonde.fr/economie/article/2018/10/11/la-french-tech-amorce-une-mue-encore-timoree_5367921_3234.html?xtmc=station_f&xtcr=8, consultés le 22/11/2018.

[2] https://www.la-croix.com/Economie/France/Emmanuel-Macron-veut-faire-France-nation-start-2017-06-16-1200855634 consulté le 22/11/2018, consulté le 22/11/2018.

[3] L. IRANI, « Hackathons and the making of entrepreneurial citizenship », *Science, technology, & human values*, vol. 40, n° 5, 2015, pp. 799-824 ; L. IRANI, *Chasing innovation: making entrepreneurial citizens in modern India*, Princeton et Woodstock, Princeton University Press, 2019.

[4] J.-M. SEVERINO et J. HAJDENBERG, *Entreprenante Afrique*, Paris, Odile Jacob, 2016.

[5] https://www.jeuneafrique.com/656377/economie/start-up-de-la-semaine-en-afrique-du-sud-le-terminal-de-paiement-mobile-de-yoco-a-le-vent-en-poupe/, consulté le 22/11/2018.

[6] https://www.voanews.com/a/africa-in-the-spotlight-at-paris-tech-fair/4408374.html, consulté le 22/11/2018.

[7] http://venturesafrica.com/10-new-startup-incubators-to-watch-in-africa/, consulté le 22/11/2018.

[8] https://www.dw.com/en/nigerias-start-up-scene-is-growing-fast/a-44556906 ; http://afrique.lepoint.fr/economie/start-up-africaines-le-kenya-et-le-nigeria-champions-des-levees-de-fonds-19-07-2018-2237600_2258.php ; https://www.lemonde.fr/planete/article/2018/11/15/a-nairobi-des-start-up-a-l-assaut-de-la-montagne-de-dechets_5383767_3244.html, consulté le 22/11/2018.

[9] http://venturesafrica.com/10-new-startup-incubators-to-watch-in-africa/, consulté le 22/11/2018.

d'incubateurs d'entreprises, de laboratoires pour l'innovation et de communautés d'entrepreneurs sociaux » et offre « des formations, des programmes d'incubation et d'accélération d'entreprises ouverts à tous mais spécialisés sur les jeunes, les femmes entrepreneurs et les entrepreneurs en agriculture et agrobusiness »[1]. On gardera ces éléments comme définition générique des incubateurs.

Rapidement, Laura s'intéresse au mouvement, et cherche à y prendre part, pour des raisons sur lesquelles on reviendra. En 2016, toutefois, Laura ne dispose guère d'atouts pour mener à bien une telle entreprise. En particulier, rien ne la relie officiellement à ces incubateurs, qu'elle identifie rapidement comme les entités par lesquelles et au travers desquelles se jouera l'avenir de l'entrepreneuriat innovant dans la région sahélienne. Aucun projet ou opération de la Banque mondiale qu'elle gère au Mandé ou dans les pays de la région sahélienne qu'elle couvre aussi ne les mentionne ; elle n'est donc pas mandatée par la Banque pour agir spécifiquement sur l'entrepreneuriat innovant, même si elle reste une experte de la Banque mondiale au sens où les actions par les savoirs qu'on va décrire dans ce chapitre représentent bien ce qui est attendu d'un chef de projet[2]. Le Projet pour l'employabilité et l'emploi des jeunes au Mandé (PEEJEM), projet financé par la Banque mondiale dans le pays pour 60 millions de dollars, concerne pourtant bien la question de l'entrepreneuriat. En effet, l'une de ses composantes est un Concours de Plan d'Affaires qui doit permettre de former et financer de jeunes diplômés mandingues qui souhaitent entreprendre : c'est ce que nous avons vu dans le chapitre précédent. Mais ce projet avait été conçu avant la naissance des incubateurs mandingues, et ne les évoque donc pas. Surtout, pour Laura, qui est cheffe de projet du PEEJEM, ce projet :

> « performe moins bien qu'annoncé, pour beaucoup de raisons, dont des raisons censées être sous ma responsabilité. Mon credo dans les discussions à venir est : je respecte ce qu'ont fait les collègues avant moi, mais les procédures sont trop lourdes, et notre capacité à recruter les bonnes personnes n'est pas au niveau. Car à l'échelle du pays, c'est censé être le concours le plus élitiste, alors que là on n'a pas ça […], là on tombe toujours sur le commerce général, les volailles. »[3]

Si Laura mentionne les « collègues avant moi », c'est qu'elle n'a pas participé à la conception du PEEJEM ; elle est arrivée en tant que cheffe de projet après le début de sa mise en œuvre en 2015. Quoiqu'il en soit, Laura respecte le travail passé de ses collègues, mais estime que les conditions ne sont pas réunies pour s'assurer que le projet fasse ce qu'il doit faire. Car, les

[1] Citations issues des sites internet des trois incubateurs. Leurs noms sont anonymisés.

[2] L'institution ne lui désigne pas de cibles légitimes d'action, mais ne remet pas non plus en cause son action : la cible que représente l'entrepreneuriat innovant sera reconnue *a posteriori* comme légitime en fonction de la réussite ou non de Laura. Mais il n'y a ni commande explicite, ni procédure formelle à suivre pour cela.

[3] Réunion du 19/01/2018 à Niani.

entreprises dites traditionnelles, qu'elle caricature en parlant de « commerce général » et de « volailles », ne conviennent selon elle pas à un concours qui se veut élitiste, qui vise les diplômés du pays, et qui aurait dû donc ne financer que des projets d'entrepreneuriat innovant. Elle ajoute que « si on avait à refaire le projet, on parierait un peu plus sur des structures d'incubation »[1], et qu'il faudrait avoir une catégorie « *blockchain* », ou encore « *irrigation intelligente* » ou « *pay as you go* » : c'est cela, selon elle, être innovant (on donnera plus de précisions un peu plus tard). Comme elle l'explique, elle aurait aimé faire « quelque chose dans le haut de gamme, car on a de l'argent pour accompagner »[2]. Ainsi, même si ce PEEJEM, on va le voir dans ce chapitre, va jouer un rôle clef pour l'entrée de Laura dans le monde de l'entrepreneuriat innovant, la Banque mondiale n'est pas encore en 2016-2017 un acteur clef de l'entrepreneuriat innovant au Sahel : elle n'a donc *a priori* guère les moyens de peser sur le futur de cet entrepreneuriat.

2.2. L'écosystème français de l'entrepreneuriat innovant à destination de l'Afrique

En février 2017, Laura se rend au Niger, accompagnée par plusieurs incubateurs mandingues et par plusieurs fonctionnaires mandingues, dont Keita. Ce dernier est le coordinateur national de l'Unité de Coordination du Projet (UPC) du PEEJEM, et est donc le responsable de la mise en œuvre du projet au nom du gouvernement du Mandé. Le sommet Start-up-Sahel se tient à Niamey, organisé à l'initiative d'un incubateur nigérien. Ce sommet lance le label Sahel'Impact, marquant la création d'un réseau d'incubateurs ouest-africains, dont font partie quelques incubateurs mandingues. Les grands acteurs de l'entrepreneuriat dans le Sahel sont présents à ce sommet. Notamment, Laura s'y voit confirmé le bon positionnement de l'AFD sur la problématique de l'entrepreneuriat innovant dans le Sahel. L'AFD a décidé en effet de financer, fin 2016, à hauteur de 1,7 millions d'euros, le programme Afrique Impact, qui veut accompagner le développement de l'écosystème d'incubation dans plusieurs pays d'Afrique francophone. Pant'Impact, l'incubateur situé à Patin qui viendra en 2018 mener la « formation des formateurs » du chapitre précédent, est chargé de gérer le programme Afrique Impact. Le programme est donc déjà bien structuré autour de quelques acteurs clefs.

Laura profite du sommet Start-up-Sahel pour nouer, entre autres, des liens avec la directrice de Pant'Impact, qui est également présente, car son incubateur soutient le label Sahel'Impact : cette directrice n'est autre qu'Élisabeth, que nous avons suivie en tant qu'experte dans le chapitre précédent. À partir du sommet Start-up-Sahel, les contacts de Laura avec les

[1] Réunion du 14/02/2018 à Niani.
[2] Réunion du 19/01/2018 à Niani.

responsables de Pant'Impact, les incubateurs ouest-africains, ou encore l'AFD, se multiplient. J'assiste par exemple en mars 2017 à une vidéo conférence croisée entre des chefs de projet de l'AFD, le responsable du programme Afrique Impact chez Pant'Impact, et Laura. Les responsables de l'AFD précisent les modalités de leur engagement dans le programme Afrique Impact, l'objectif étant, expliquent-ils, de ne pas financer éternellement l'opération, puisqu'il faudrait qu'à terme les incubateurs puissent opérer sans subventions. Laura suggère des pistes de complémentarité entre ce programme et la Banque mondiale ; puisque l'AFD en laisse la gestion aux incubateurs, la Banque pourrait par exemple financer des déplacements et du coaching pour les incubateurs. Le responsable du programme Afrique Impact précise de son côté les modalités d'un fonds d'amorçage de start-up qu'il est en train de lancer, pour cadrer certaines propositions de Laura. À la fin de la réunion, Laura, et Cyril, un de ses consultants, également présent, prévoient une mission à Paris deux semaines plus tard, au mois d'avril : il s'agit de rencontrer les acteurs parisiens de l'entrepreneuriat innovant à destination de l'Afrique francophone. À ce stade, rappelons que Laura ne dispose d'aucun financement d'opération sur la question.

Cette mission parisienne d'avril 2017 sera très dense. Quatre à cinq rendez-vous par jour sont prévus, sur trois jours. La première réunion leur permet de revoir la directrice de Pant'Impact, Élisabeth, et son responsable du programme Afrique Impact. La seconde leur permet de prolonger la discussion avec les responsables de l'AFD entamée lors de la vidéo conférence qui avait décidé la tenue de la mission. Laura et Cyril rencontrent aussi de nombreux acteurs de l'entrepreneuriat innovant en France. Laura ne présente pas ses visites comme une démarche personnelle, mais parle au nom de « la Banque mondiale », qui pourtant ne lui a rien demandé : c'est avec cette marque qu'elle peut obtenir des rendez-vous, l'institution restant respectée dans ces milieux. Voici une liste non exhaustive des rencontres : des responsables du programme MeetAfrica au sein de l'organisation publique Campus France, programme qui a pour objectif d'« accompagner 80 entrepreneurs africains diplômés de l'enseignement supérieur français ou allemand dans la création d'une entreprise à fort caractère technologique ou porteuse de solutions innovantes, dans leur pays d'origine »[1] ; des responsables du fonds d'investissement tourné vers les PME d'Afrique et de l'Océan Indien « Investisseurs & Partenaires », très réputé et dont le président est Jean-Michel Severino, ancien vice-président de la Banque mondiale et ancien directeur général de l'AFD[2] ; Initiative France, un réseau associatif de financement de créateurs d'entreprises et qui a des liens avec le programme Afrique Impact ; des responsables d'Orange, entreprise ayant soutenu la création de nombreux incubateurs en Afrique de l'Ouest,

[1] http://meetafrica.fr/, consulté le 10/01/2019.
[2] http://www.ietp.com/fr/node/40/#equipe-section, consulté le 10/01/2019.

dont Starteam au Mandé ; ou encore des fonctionnaires français responsables d'investissements liés aux pays du Sud chez BPI France.

Comme Laura me l'explique après ces rendez-vous, « on voit que tout le monde converge, vers des choses innovantes », s'éloignant des poncifs du développement du secteur privé classique que sont les lignes de crédit (soutien à l'emprunt bancaire) ou la microfinance. Elle me confie que selon elle, le « vrai challenge, c'est la coordination », qui représente un « énorme coût (en temps, en argent, etc.) », et dont l'échec explique que les bailleurs passent « leur temps à se dupliquer ». Elle affirmera *a posteriori* que dans « ce qui s'est passé à Paris, le plus enrichissant, c'était le networking ». Dans cette optique, un soir, elle organisera, dans un restaurant argentin du centre de la capitale française, un dîner avec une trentaine d'acteurs de cet écosystème, où chacun devra présenter ses activités à tour de rôle, et au cours duquel moult cartes de visite seront échangées. La plupart de ces rencontres ne déboucheront pas sur des collaborations concrètes : Laura ne parviendra pas toujours à s'immiscer dans les différents réseaux auxquels ces acteurs font partie (différents réseaux car ils ne sont pas tous reliés entre eux). Mais, outre que ces rencontres permettront à Laura de connaître ces différents réseaux français d'accompagnement à l'entrepreneuriat innovant en Afrique francophone, les rares immixtions réussies vont avoir un effet considérable.

En effet, six mois plus tard, Laura et Cyril sont de retour à Paris, accompagnés par les incubateurs mandingues Crealab et Starteam, pour le « Sommet de l'Innovation Francilien & Sud 2017 ». Il s'agit de quatre journées de formation et d'échange autour de la question entrepreneuriale, organisées par Pant'Impact en collaboration avec l'Institut de recherche pour le développement (IRD). Le logo de la Banque mondiale apparaît parmi les « partenaires » de l'événement, contrairement aux années précédentes. Surtout, Laura est désormais membre du comité de pilotage d'Afric'Impact, un label et fonds de financement, dont le lancement se déroule pendant ce Sommet de 2017. Créé dans le cadre du programme Afrique Impact financé par l'AFD, l'objectif du label et du fonds Afric'Impact est de créer un réseau d'incubateurs dédiés à la création de start-ups innovantes en Afrique, d'aider les incubateurs de ce réseau à se structurer, ou encore de proposer des mécanismes de financement pour les start-ups via ces incubateurs. Ce label ne doit pas être confondu avec le label Sahel'Impact lancé à Niamey lors du sommet Start-up-Sahel, même si certains incubateurs font partie des deux, et si les ambitions sont proches[1]. Par ses initiatives, et sans autre lien officiel (la Banque mondiale ne finance rien), Laura vient donc de se lier à ce programme financé par l'AFD : en bref, le logo de la Banque mondiale s'affiche désormais parmi les partenaires de l'événement, quand Laura figure

[1] Si nous avons anonymisé ces labels et incubateurs, la très grande proximité de leurs noms, via l'utilisation d'un terme commun (reproduite ici avec le terme *impact*), est bien réelle.

également parmi les signataires des documents institutionnels lors du lancement de l'initiative d'Afric'Impact. Que s'est-il passé ?

On comprend bien l'intérêt de Laura de s'immiscer dans ce réseau déjà existant, composé de l'AFD, de l'IRD, du programme Afrique Impact, ou encore du label Afric'Impact : ce réseau clef et déjà bien structuré sur l'entrepreneuriat innovant au Sahel est une porte d'entrée idéale pour qui veut exister autour de cette thématique dans la région. Laura, contrairement à Pasteur, n'a pas les moyens de tout réinventer, elle cherche à s'immiscer dans l'existant. Mais inversement, pourquoi ce réseau, par l'intermédiaire d'Afric'Impact et de Pant'Impact, s'est intéressé à Laura ? D'abord, par son dynamisme, sa verve et les relations cordiales qu'elle a su nouer avec ces acteurs au cours des réunions et séjours qu'on vient de relater, et dont le rôle n'est pas négligeable. Notamment, avec le responsable du programme Afrique Impact et Afric'Impact, les contacts personnels « se sont bien passés », m'a-t-on expliqué[1]. Mais cette explication n'est pas suffisante : elle a dû aussi être capable d'intéresser ce réseau ou en tout cas quelques acteurs de ce réseau, c'est-à-dire, au sens de l'ANT, de montrer à ces acteurs leur intérêt de passer par Laura pour résoudre leurs problèmes. De quelle manière ? C'est là qu'intervient le PEEJEM.

2.3. Structurer l'écosystème d'incubation au Mandé

Pendant cette même année 2017, où elle s'efforçait d'intégrer les réseaux français de l'entrepreneuriat innovant à destination de l'Afrique francophone, Laura est parvenue à se positionner comme un acteur clef de l'écosystème d'incubation au Mandé. Et c'est bien ce qui a intéressé Pant'Impact et Afric'Impact, on va le voir. L'une de ses ressources clefs, notamment financières, s'est avérée être le PEEJEM. Mais ce projet, on l'a dit, ne parle pas d'incubateurs ; et s'il parle d'entrepreneuriat, parce qu'une de ses composantes consiste à organiser un Concours de Plan d'Affaires à destination des jeunes diplômés mandingues qui aspirent à devenir entrepreneurs, il ne concerne pas la thématique de l'entrepreneuriat innovant (dans la définition de Laura en tout cas). Toutefois, Laura va naviguer dans les interstices de cette importante opération pour réaliser ses ambitions.

Le projet a ainsi financé des voyages et déplacements, pour commencer. Par exemple, c'est le PEEJEM qui a financé le déplacement des incubateurs mandingues au sommet Start-up-Sahel de Niamey. Ce sommet a permis à la délégation mandingue de « se parler », ce qui est « un peu paradoxal » mais est la « réalité », explique Soumano de Crealab[2]. Le sommet a permis de

[1] Entretien Hawa, Pantin, 19/10/2018.
[2] Réunion du 15/03/2017 à Niani.

« renforcer le réseau régional », ajoute Traoré, le fondateur de Starteam : « le directeur d'Afrique Impact m'a ouvert son carnet d'adresses. On va pouvoir en tirer un bénéfice pour le Mandé » ; et cela « a permis de mettre une tête sur chacun, un caractère et un comportement sur chacun »[1]. Plus généralement, le PEEJEM financera d'autres déplacements de ces incubateurs, comme lors du Sommet de l'Innovation Francilien & Sud 2017.

Le PEEJEM ne se contente pas de financer des déplacements : quelques activités financées par le projet sont exécutées par les incubateurs. Ainsi, début 2017, une convention est en discussion entre quelques incubateurs et l'UCP du PEEJEM, dont Keita, qu'on a déjà aperçu au sommet Start-up-Sahel, est le coordinateur national. Rappelons-ici qu'officiellement, la Banque ne fait que financer le projet et en assurer le suivi : c'est l'UCP, agence nationale, qui doit le mettre en œuvre. Une réunion se tient au bureau de la Banque mondiale à Niani, entre Laura, Keita, et deux responsables d'incubateurs mandingues, Soumano et Traoré. L'activité que cette convention engagerait concernerait « la fourniture de services dans le cadre du projet de stimulation des jeunes entrepreneurs au Mandé ». Concrètement, les incubateurs auraient pour mission de mener des ateliers de sensibilisation à l'entrepreneuriat à destination des jeunes mandingues dans différentes localités du pays. Soumano et Traoré ont rédigé un brouillon pour la convention, qui est commenté par Keita et Laura lors d'une réunion à la Banque mondiale : « il faut ajouter le nombre de personnes que vous allez toucher avec ces ateliers », explique le premier, quand la seconde ajoute : « et préciser en quoi cela va permettre d'atteindre les objectifs du PEEJEM »[2]. Puis les commentaires s'enchaînent, article par article de la convention.

Pour financer ces déplacements et activités, Laura et Keita le savent, et les dernières citations le montrent, il leur faut justifier que ces dépenses sont légitimes dans le cadre des documents de projet du PEEJEM. Or, ces activités qui concernent l'entrepreneuriat innovant ne sont pas prévues par le Plan de travail et budget annuel (PTBA) du PEEJEM. Le PTBA désigne un ensemble de documents présentant le plan des activités détaillées du projet pour l'année, ainsi que les budgets dédiés. Ce PTBA, que Keita doit envoyer avant le 30 novembre de l'année précédente à la Banque mondiale, doit être validé par le chef de projet de l'activité : il permettra d'engager les activités de l'année à venir. Lorsque le projet est supervisé par la Banque mondiale au cours des missions de supervision, cet ensemble de documents sert de référence pour juger de la conformité des dépenses et des activités menées. Or, les activités les activités prévues par Laura et Keita ne sont pas prévues dans le PTBA de 2017 du PEEJEM. En outre, elles ne figurent pas non plus explicitement dans le *Project Appraisal Document* du PEEJEM,

[1] *Ibid.*

[2] Réunion du 21/02/2017 à Niani.

document officiel produit par la Banque mondiale et le gouvernement client avant le début du projet, où les grandes composantes du projet sont décrites[1]. Pour Laura et Keita, ce dernier document est néanmoins suffisamment ouvert pour justifier la tenue de telles activités. De surcroît, Laura m'explique que le document qui fait foi juridiquement en termes d'accord international, c'est l'« accord de financement », qui est encore moins précis et contient suffisamment peu d'informations pour ne pas être en pratique trop contraignant[2]. Grâce à ces lectures généreuses des documents de projet, ces quelques activités destinées aux incubateurs mandingues seront financées par le PEEJEM.

En dehors des financements du PEEJEM, Laura accompagne aussi les incubateurs de manière informelle. Selon elle, la première chose à faire est de structurer la profession. Début 2017, elle explique ainsi aux responsables des incubateurs qu'il est nécessaire qu'ils s'organisent : « si je veux vous donner de l'argent gratuit rapidement grâce au PEEJEM (je vais essayer de le restructurer), il faut que vous soyez organisés, en termes collectifs. Si j'obtiens 500 000$ pour vous, il faut que j'aie des gens organisés en face »[3]. Quelques mois plus tard, la faîtière des incubateurs du Mandé, Mand'Impact, est créée. Soumano, de Crealab, en devient son premier président. Elle n'est toutefois pas immédiatement opérationnelle. Un an après, en février 2018, Laura et cinq responsables d'incubateurs du Mandé, se rencontrent à nouveau au bureau de la Banque mondiale à Niani. Une proposition pour le manuel de procédure de la faîtière, qui doit rendre celle-ci opérationnelle, a été envoyée à Laura, de façon informelle. Elle la commente : « sur votre proposition, il y a encore des faiblesses. Dans tous les projets, comme ceux de la Banque, tu as besoin d'un responsable financier, qui fait toute la partie de gestion administrative et financière. Car le manuel de procédure va codifier le travail quotidien. Le deuxième staff important, c'est le spécialiste en passation de marché »[4]. Et la discussion s'ensuit sur la meilleure manière de structurer la faîtière en ressources humaines, pour qu'elle soit efficace non seulement dans son soutien à l'entrepreneuriat, mais également pour obtenir des financements de bailleurs. Encore une fois, aucune opération ne cadre cet accompagnement par Laura.

Laura encourage également les incubateurs à candidater pour former les candidats lors du second cycle du Concours de Plan d'Affaires organisé dans le cadre du PEEJEM, qui doit se dérouler début 2018. Trois incubateurs mandingues sont candidats, Crealab, Starteam et Innov

[1] Le PTBA est beaucoup plus détaillé que le *Project appraisal document*, qui présente les grandes composantes du projet sur plusieurs années. Le PTBA donne de son côté un calendrier annuel précis aux activités du projet.
[2] Réunion du 19/01/2018 à Niani.
[3] Réunion du 15/03/2017 à Niani.
[4] Réunion du 21/02/2018 à Niani.

Mandé, et sont sélectionnés. Plus généralement, les discussions se multiplient à cette période. Laura envisage aussi de faire participer ces incubateurs et quelques entrepreneurs mandingues à des sommets internationaux, comme VivaTech à Paris, ou le *Consumer Electronics Show* de Las Vegas. En bref, en une année, Laura est devenue un acteur clef de l'écosystème de l'entrepreneuriat innovant au Mandé : les incubateurs mandingues, qui en sont le fer de lance, s'appuient dorénavant sur elle autant pour financer leurs déplacements, pour profiter de la possibilité de se faire connaître en mettant en œuvre quelques activités, que pour recueillir conseils et expertise. Ici, on a l'exemple d'une tentative d'immixtion dans un réseau existant qui semble avoir réussi relativement aisément : mais, d'une part, cette tentative aura nécessité de réorienter un projet déjà en cours grâce à une lecture généreuse des documents de projet, quand d'autre part, des démarches sont également lancées au Niger ou encore au Tchad, sur lesquelles nous ne reviendrons pas ici, mais qui n'ont guère donné de résultats.

2.4. Un acteur devenu point de passage potentiel

Lors de ses séjours parisiens décrits ci-dessus, Laura ne manquera pas de signaler, avec insistance, sa connaissance voire sa proximité d'avec les incubateurs mandingues : elle montrera qu'elle est devenue un point de passage potentiel pour les acteurs qui s'intéressent à l'entrepreneuriat innovant au Mandé. Potentiel, plutôt qu'obligé, car la plupart des acteurs franciliens rencontrés en 2017 continueront à œuvrer à l'aide de leurs propres réseaux socio-techniques, sans chercher à passer par Laura. Mais potentiel aussi, car certains acteurs sauront être intéressés par le réseau des incubateurs mandingues dont Laura est dorénavant une porte d'entrée. Pant'Impact, notamment, sera intéressé par cette proximité. L'incubateur francilien est en charge du programme Afrique Impact financé par l'AFD, on l'a dit, et est donc par là en charge du label et fonds Afric'Impact lancé en 2017. Le réseau, lors de son lancement, est très restreint, et l'objectif est évidemment de l'étendre. Or, le Mandé est un pays où Pant'Impact, Afrique Impact et Afric'Impact ne sont pas présents. Laura va alors offrir une première occasion à Pant'Impact de s'y rendre et de s'insérer dans l'écosystème d'incubation mandingue. C'est, encore une fois, avec le PEEJEM que Laura va s'en sortir, d'une manière qui montre bien la manière dont elle doit savoir reconsidérer ses choix, dans un monde où elle ne peut pas, n'a pas le temps ou les moyens de tout réinventer. Elle propose en effet de financer une formation à destination des incubateurs mandingues grâce au PEEJEM, et qui serait conduite par Pant'Impact, qu'elle considère comme un incubateur très compétent. Comme Keita, le responsable de l'UPC du PEEJEM, me l'explique lors d'un entretien :

> « En fait idéalement, initialement, Laura voulait juste un appui à l'écosystème des incubateurs, et moi j'étais un peu emmerdé avec ça, parce que la supervision financière

> de la Banque mondiale disait que je faisais beaucoup trop d'activités qui n'étaient pas prévues dans mon PTBA. »[1]

En effet, continue Keita, lors de la dernière supervision, en juin 2017, il a été noté que quelques activités mises en œuvre par le PEEJEM dans le cadre de l'entrepreneuriat jeune n'entraient pas directement dans le cadre du PTBA : c'est notamment le cas de l'activité de sensibilisation menée par des incubateurs mandingues dont il a été question ci-dessus. La lecture généreuse des documents de projet par Laura et Keita a donc permis de financer quelques activités, mais certains superviseurs de la Banque ont retoqué cette lecture. Keita n'a pas l'air inquiet, car ces activités restent marginales, et seront donc simplement signalées comme non conformes, sans procédures supplémentaires. Mais il se trouve tout de même coincé pour la suite. Contre Laura qui souhaitait que Pant'Impact vienne conduire une mission de structuration de l'écosystème d'accompagnement à l'entrepreneuriat dans le pays, non prévue dans le PTBA, Keita propose de les faire venir en tant que formateur de la « formation des formateurs » du Concours de Plan d'Affaires du PEEJEM. Alors que lors du cycle 1 de 2017, les formations avaient été menées par une équipe canadienne[2], Keita propose que ce soit Pant'Impact qui s'en charge pour le cycle 2 de 2018. Cette formation a été l'objet du chapitre précédent : c'est parce que les deux expertes de Pant'Impact, Hawa et Élisabeth, ont été recrutées sur conseil de Laura, parce que Laura estime que leurs formations et leurs outils incarnent sa propre définition de l'entrepreneuriat innovant, et que Laura et Pant'Impact vont bientôt appartenir au même réseau socio-technique (les liens n'iront qu'en se renforçant), que nous avons affirmé dans le chapitre 3 que les expertes de Pant'Impact étaient des porte-parole autorisées de l'expertise comme opération de la Banque mondiale.

En tout cas, Keita explique qu'il a « surtout contribué à changer l'initiative initiale de Laura, la première option de Laura qui était d'aider l'écosystème » des incubateurs. En faisant venir Pant'Impact dans le cadre de la formation des formateurs du Concours de Plan d'Affaires, une activité déjà prévue, il a permis à l'activité d'entrer « dans le cadre de la mise en œuvre du projet »[3], c'est-à-dire d'être conforme au PTBA. Ici, Keita joue les règles procédurales de la Banque mondiale contre Laura elle-même. Celle-ci, si elle aurait préféré une mission de structuration uniquement destinée à l'écosystème des incubateurs, alors que de nombreux cabinets plus classiques prennent aussi part à la formation du Concours de Plan d'Affaires du

[1] Entretien Keita, Niani, 22/02/2018.

[2] Cette ONG canadienne proposait des formations à l'entrepreneuriat « classique », sans *business model canvas* ou *lean canvas*, c'est-à-dire ce que Laura rejette en préférant s'appuyer sur les incubateurs. On voit que le réseau se construit aussi en excluant.

[3] *Ibid.*

PEEJEM, ne s'opposera toutefois pas à cette solution intermédiaire : Laura doit savoir se rendre disponible à d'autres propositions que les siennes.

Les deux expertes de Pant'Impact se dévoueront avec énergie et passion à la formation. Mais elles profitent aussi de l'occasion pour tisser des liens avec plusieurs acteurs mandingues de l'entrepreneuriat innovant, et c'est bien en cela que Laura a pu les enrôler. Entre Pant'Impact et les incubateurs mandingues, les outils sont partagés, reconnaissance qui crée un premier lien. Pendant les ateliers *lean canvas* et *business model canvas*, les deux formateurs de l'incubateur Innov Mandé sélectionnés, quand je leur demande s'ils apprennent des choses, m'expliquent que « non, c'est ce qu'on fait tous les jours ». L'un d'entre eux me répond avec ironie, quand je l'interroge sur les modèles et méthodes proposées par Pant'Impact : « on a les mêmes, on vient juste vérifier nos hypothèses [il rit], et en fait, c'est bien la même chose ». Soumano, de Crealab, également présent, est un peu plus indulgent : il connaît très bien ces outils, mais explique que « cela fait toujours du bien de voir ces outils expliqués par d'autres personnes, car elles ont des façons différentes de les présenter, d'expliquer, de voir les choses. Voir d'autres approches, par exemple sur le *lean canvas*, est toujours intéressant ». Tous ces outils génériques, en d'autres termes, avaient déjà circulé au Mandé, mais dans ces cercles d'incubateurs uniquement. Laura m'explique toutefois que Pant'Impact lui semble encore plus compétent techniquement que les incubateurs mandingues, et donc qu'elle n'aurait pas voulu confier le cycle de 2 de la formation des formateurs à un incubateur mandingue.

Une ligne de fracture s'établit entre, d'une part, cet entrepreneuriat innovant, et d'autre part, un entrepreneuriat s'apparentant plus, si l'on reprend des termes employés par Laura, à des « activités génératrices de revenus » portées par les « cabinets » de formateurs (par opposition aux « incubateurs »), c'est-à-dire impliquant effectivement rentabilité et positionnement sur un marché, mais non nécessairement innovation, technologie, ou croissance rapide. Notons que la formation décrite dans le chapitre précédente était centrée sur ces cabinets ; les remarques destinées à s'assurer que les outils étaient bien maîtrisés étaient surtout adressées aux formateurs des cabinets, au point où nous avons pu mettre de côté le rôle joué par les incubateurs (par ailleurs très minoritaires en nombre). Tous les incubateurs insistent d'ailleurs explicitement sur cet écart d'avec les cabinets, et permettent par contraste de définir ce qu'est pour eux l'entrepreneuriat innovant. Un responsable d'incubateur mandingue m'explique : « on est dans des approches très différentes : nous on est plus sur des projets innovants, avec des choses nouvelles à chaque fois ; eux [les cabinets] ils sont plus sur des activités traditionnelles, de l'aviculture, etc., des choses qui reviennent tout le temps de la même façon. » Il répète que ce n'est pas le même état d'esprit, que pour le Concours de Plan d'Affaires, il espère avoir

évidemment des projets innovants, qu'il aura plus de plaisir à les accompagner, même s'il n'y croit pas trop.

C'est donc plutôt entre eux que les incubateurs tissent des liens : le réseau se construit donc aussi en excluant, en l'occurrence les cabinets. À table, le midi, les incubateurs français et mandingues s'installent généralement ensemble ; aux pauses, ils se regroupent. Au niveau vestimentaire, la différence est également notable : les incubateurs sont habillés à l'européenne, avec des chemises ajustées, et des chaussures en cuir bien cirées ; les formateurs sont vêtus souvent de chemises plus amples, faites de tissus aux motifs africains, quand certains viennent même en boubou. Les biographies en témoignent à leur tour : quand, comme on l'a vu dans le chapitre précédent, les cabinets ont souvent très peu voyagé et exercent souvent au Mandé depuis longtemps, les jeunes dirigeants des incubateurs mandingues ont multiplié les formations et expériences en Europe ou en Amérique du Nord. Ils sont au moins aussi mobiles géographiquement que Pant'Impact, même s'ils ont souhaité, après leurs études ou après une première expérience à l'étranger, retourner s'installer dans leur pays, le Mandé, et y fonder des incubateurs. Finalement, au cours de la formation, les deux expertes de Pant'Impact visiteront les locaux des trois incubateurs mandingues présents pendant la formation, Crealab, Starteam, et Innov Mandé. Celles-ci sont organisées en fin d'après-midi, quand les cours de la journée sont terminés. À chaque fois, des cartes de visite sont échangées. Élisabeth distribue également des plaquettes d'Afric'Impact, pour faire de la publicité au label soutenu par l'AFD. L'un des objectifs de Hawa et d'Élisabeth est donc bien de renforcer le lien avec les incubateurs de l'écosystème mandingue, dont elles avaient déjà pu rencontrer certains acteurs, mais dont aucun n'a encore intégré Afric'Impact. Laura vient d'enrôler Pant'Impact, et inversement.

Laura devient également un acteur central des tensions qui peuvent apparaître dans ce réseau en cours de constitution, où évoluent les incubateurs mandingues et Pant'Impact. Laura, partie en mission pendant la formation des formateurs, rentre à Niani lors de la dernière journée. Elle rencontre, en fin d'après-midi, les deux expertes de Pant'Impact. Si la formation s'est bien déroulée, Élisabeth est à la fois inquiète et énervée quand la question des labels est abordée. En effet, l'incubateur Pant'Impact a accompagné le sommet Start-up-Sahel au Niger, qui, on l'a vu, a lancé son propre label et réseau avec Sahel'Impact ; mais les responsables de Sahel'Impact, pourtant redevables de Pant'Impact d'après Élisabeth, oublient régulièrement de citer en retour l'incubateur Pant'Impact et le label Afric'Impact, ce dernier étant géré, pour rappel, par Pant'Impact (et avait été créé dans le cadre du programme Afrique Impact de l'AFD). Les deux labels, Sahel'Impact et Afric'Impact, semblent même se faire concurrence. En outre, la faîtière mandingue a lancé son propre label, Mand'Impact, on l'a dit. Bref, pour Élisabeth, il faut « faire attention que tout le monde ne parte pas dans tous les sens. » Elle ne

critique pas l'existence de ces différents labels et réseaux, mais leur manque de coordination : « oui allons-y ensemble, mais il faut se définir une direction commune »[1]. Plus largement, le label Afric'Impact semble rencontrer quelques difficultés, dues au manque d'implication des incubateurs pourtant membres du programme. Au cours de cette réunion, Laura, qui reconnaît ne pas être étrangère à l'idée du label Mand'Impact des incubateurs mandingues, se place dans une posture de conciliation, explicitant les positions des uns et des autres, donnant des conseils, admettant également qu'elle n'a pas la main sur tout. Elle regrette aussi qu'Afric'Impact n'ait pas toujours rebondi et capitalisé sur les mises en contact qu'elle avait faites entre Afric'Impact et d'autres incubateurs. Elle s'interroge sur le positionnement qui serait le plus adéquat pour Pant'Impact dans l'ensemble de cet écosystème dynamique. Les expertes de Pant'Impact l'écoutent attentivement, semblant même attendre de l'aide de sa part.

2.5. Les savoirs tactiques d'une cheffe de projet

Laura est donc devenue un acteur sinon central, du moins important, de l'entrepreneuriat innovant au Mandé. Certes, elle n'a pas réussi à s'immiscer dans tous les réseaux potentiels avec lesquels elle a échangé : la plupart des acteurs rencontrés à Paris ne donneront pas suite, quand la plupart de ses tentatives au Niger ou au Tchad, que nous n'avons pas décrites ici, échoueront. Mais via Pant'Impact, c'est aussi l'AFD, ou en tout cas une partie de l'AFD dédiée à l'entrepreneuriat au Sahel, dont elle intègre le réseau. Elle s'est également immiscée au sein du réseau des incubateurs mandingues, moins structuré que celui de l'AFD et de Pant'Impact, mais qui existait préalablement à son arrivée au Mandé : Laura l'a appuyé, notamment avec les financements du PEEJEM, pour réussir cette immixtion. Ces deux réseaux, elle les a raccordés entre eux. Ces deux réseaux, pour communiquer entre eux, passent maintenant par Laura[2] ; ou plutôt, ces deux réseaux n'en forment plus qu'un, mais une seule chaîne, qui passe par Laura, en relie les deux parties. Elle a également réussi à crédibiliser sa définition de l'entrepreneuriat, qui doit être innovant, face à des formes d'entrepreneuriat qu'elle considère comme plus traditionnelles, incarnées par les cabinets de la formation des formateurs du PEEJEM.

Deux éléments sont remarquables dans ce qui précède. D'abord, les changements que Laura a proposés pour le PEEJEM restent dérisoires par rapport à l'ensemble du projet. Face aux 60 millions de dollars que celui-ci représente, les quelques déplacements et activités que Keita a accepté de financer représentent une goutte d'eau : par exemple, le brouillon de la convention entre l'un des incubateurs et le PEEJEM mentionne la somme de 25 millions de FCFA, soit un

[1] Réunion du 14/02/2018 à Niani.

[2] Même quand ils discutent directement entre eux comme à Niani en février 2018, c'est grâce aux opportunités offertes par Laura.

peu moins de 40 000 euros. Surtout, ces quelques financements et activités, ou encore l'arrivée de Pant'Impact, ne transforment en rien l'essence même du PEEJEM : la plupart des activités restent inchangées, et les quelques activités concernées, comme le Concours de Plan d'Affaires, n'en sortent modifiées qu'à la marge ; Laura sait que même si Pant'Impact vient faire la formation des formateurs avec ses outils innovants, les types de projets des jeunes candidats ne changeront pas et resteront cantonnés à des activités « traditionnelles », car c'est le SOCA et l'UCP qui s'occupent de leur sélection. Ces changements marginaux ont néanmoins eu un effet de levier suffisamment important pour que Laura parvienne à s'immiscer dans et à raccorder entre eux deux réseaux socio-techniques. Cependant, Pant'Impact et les incubateurs mandingues partageaient déjà avec Laura des outils et définitions communes de l'entrepreneuriat innovant, et c'est d'ailleurs pour cela que Laura a voulu se relier à eux ; ils ne sont déplacés que marginalement dans leurs identités et les problèmes, se contentant d'être transformés en étant maintenant reliés entre eux au sein d'un même réseau socio-technique. On est loin de Pasteur, de ses microbes, et de son empire ; on est loin de sociétés recomposées et réinventées.

Deuxième caractéristique, liée à la première, ces changements, même mineurs, Laura les a orientés sans jamais les imposer. D'abord, elle n'aurait pas pu provoquer de changement substantiel dans le projet, en raison même des procédures de la Banque : le petit rappel à l'ordre de Keita en témoigne. Plus largement, Laura, d'ailleurs, n'aurait guère pu imposer à Keita le moindre changement qui n'aurait pas convenu à ce dernier. C'est parce que les deux entretiennent une excellente relation, qu'ils s'apprécient, s'appellent facilement, s'estiment, se connaissent bien, se tutoient, que Laura dispose d'une oreille attentive auprès de Keita. La présence à Niani de Laura, quand certains chefs de projets basés à Washington D.C. ne rencontrent physiquement les contreparties nationales de leurs projets qu'une ou deux fois dans l'année, alliée à son caractère franc et direct apprécié de Keita, y jouent sans doute pour beaucoup. Car inversement, le coordinateur du projet explique qu'il a déjà contribué par le passé à renvoyer un chef de projet Banque mondiale du PEEJEM qui ne lui convenait pas du tout, pour des raisons de compétences, en allant directement voir la directrice pays du Mandé de la Banque mondiale[1] : c'est d'ailleurs ce chef de projet renvoyé que Laura remplace. La réussite principale de Laura, c'est d'avoir enrôlé Keita sur la question des incubateurs, comme elle le dit elle-même :

> « Keita, qui ne voulait pas recevoir les incubateurs il y a un an et demi, maintenant trouve que c'est formidable, a laissé un incubateur [Pant'Impact] former les cabinets,

[1] Entretien Keita, Niani, 22/02/2018.

> et se demande si les incubateurs d'ici ne pourraient pas faire la formation des formateurs du cycle 3 du Concours de Plan d'Affaires. »[1]

Comment qualifier ce qui se joue dans cette partie ? On peut souligner un premier type de savoirs que Laura a mobilisées ici (sans l'y réduire, les autres parties du chapitre y viendront). En l'occurrence, ce sont ses savoirs « tactiques » que nous voudrions souligner, pour reprendre un terme de Viard-Crétat qualifiant les compétences de certains développeurs, et définis comme un ensemble de capacités relationnelles et diplomatiques[2]. À Niamey et Paris, Laura a su se draper de la respectabilité de la Banque mondiale dans le monde de l'aide pour obtenir de premiers contacts avec Pant'Impact et l'AFD, avant de rapidement mettre en lumière sa proximité d'avec les incubateurs du Mandé, afin de les intéresser. Basée à Niani, elle a su gagner la confiance du coordinateur du PEEJEM par son franc-parler : beaucoup considèrent au Mandé que cette capacité de Laura à dire les choses directement et sans détour est une marque de respect véritable. Laura sait par ailleurs jouer sur sa double nationalité franco-nigérienne quand elle a besoin de s'appuyer l'une ou l'autre pour se permettre tel ou tel propos. Avec les incubateurs mandingues, elle a compris que ces derniers étaient avant tout en quête de petites activités leur permettant de se structurer et de se faire connaître, ce qu'elle réalisé grâce au PEEEM ; par ailleurs, elle a su les aider à se structurer, gagnant ainsi leur confiance. Ces savoirs tactiques, qui permettent de s'immiscer, de raccorder mais aussi de réitérer les tentatives (même si on a moins vu dans cette partie le point de la réitération), sont des savoirs, des savoir-faire et des savoir-être, souvent tacites quoique parfois explicités, qui ne peuvent être incorporés que par une fréquentation prolongée des mondes de l'aide[3].

Un exemple d'échec va permettre de mettre en lumière l'importance de ces savoirs tactiques pour les praticiens de l'aide. En 2018, Laura souhaite que quelques incubateurs et entrepreneurs sahéliens puissent se rendre au sommet de la « tech » à Paris, Vivatech, voire au *Consumer Electronics Show* de Las Vegas, qui doit se tenir un peu après. Elle imagine déjà le « *buzz* » que ces « sahéliens en boubous », comme elle le dit, venant d'une région peu connue pour ses start-uppers, pourraient bien provoquer. Elle manque toutefois de financements pour cela, d'autant que le PEEJEM, on l'a vu, ne peut plus se permettre de financer ce genre d'activités hors PTBA. Laura n'est pas en reste : elle est cheffe de projet d'un nouveau projet en cours, le Projet agro-industriel mandingue pour la compétitivité (PAIMAC), qui s'attaque aux secteurs du café et de la viande. Mais, cheffe de projet depuis sa conception (contrairement au PEEJEM), elle a réussi

[1] Réunion du 21/02/2018 à Niani.

[2] A. VIARD-CRÉTAT, « Savoirs tactiques et expertises », *art. cit.*, p. 293.

[3] Sur les mondes sociaux des expatriés de l'aide, voir R. EYBEN, « The sociality of international aid and policy convergence », *art. cit.* ; A.-M. FECHTER et H. HINDMAN (éds.), *Inside the everyday lives of development workers: the challenges and futures of Aidland*, Sterling, Kumarian Press, 2011.

à faire glisser ici ou là dans les documents de projet le terme d'« innovation ». Elle cherche alors à mobiliser certains financements du PAIMAC pour soutenir la nouvelle faîtière Mand'Impact.

Mais la coordinatrice mandingue de l'UCP du PAIMAC, Aminata, est réticente, comme l'explique le responsable d'un incubateur mandingue : « pour le PAIMAC, j'ai rencontré Aminata ; elle n'est pas contre nous soutenir, mais elle dit qu'elle n'est pas très à l'aise, car elle pense qu'elle risque de se faire taper dessus »[1]. Se faire taper dessus est à comprendre exactement au même sens que les réticences de Keita par rapport à la venue de Pant'Impact pour former les incubateurs mandingues, c'est-à-dire qu'Aminata craint que ces activités ne soient pas considérées comme légitimes dans le cadre des documents de référence du projet, qui engagent autant le gouvernement qu'Aminata représente que la Banque mondiale. Laura s'emporte un peu : « C'est du *bullshit*. Normalement, dans le PAIMAC, on a toute une partie pour soutenir l'innovation […], donc on peut le faire. Mais il faut bien lui montrer que ça va bien dans le sens de la stratégie du gouvernement. […] Par ailleurs, ils ont acheté un million de dollars de véhicules, et ils ne sont pas pressés de m'envoyer les immatriculations, je vais leur mettre des GPS aux fesses pour savoir ce qu'ils en font. Bref, ils ont d'autres priorités »[2].

En d'autres termes, Laura reproche à l'équipe de coordination du PAIMAC de plus s'intéresser à l'achat de véhicules qu'au développement de l'entrepreneuriat innovant au Mandé. Elle se demande en outre de façon ironique si ces véhicules vont bien servir aux intérêts du projet et non à des intérêts privés. Laura admet que sur le soutien à l'entrepreneuriat innovant, il n'est pas évident qu'elle puisse faire quoi que ce soit si Aminata refuse : « si elle ne veut pas, […] je ne peux rien faire » dit-elle. Laura ajoute surtout qu'elle a sans doute « saoulée » Aminata dans la manière dont elle a trop insisté auprès d'elle sur ce point. Or, explique Laura, « elle est très fière, d'ailleurs c'est la seule femme qui a du pouvoir sur les projets. La réalité des premières dépenses, c'est qu'elle a eu l'impression que le projet était une vache à lait pour moi »[3]. Autrement dit, l'argent du PAIMAC semble difficilement mobilisable à court terme pour soutenir la faîtière des incubateurs mandingues. Bref, cette piste reste à explorer, mais il ne faut pas trop compter dessus : Laura, par quelques maladresses relationnelles et diplomatiques qu'elle reconnaît volontiers, a échoué à se faire une alliée d'Aminata, et donc à raccorder le réseau du PAIMAC à celui de l'entrepreneuriat innovant au Mandé.

[1] Réunion du 21/02/2018 à Niani.
[2] *Ibid.*
[3] *Ibid.*

3. Orienter des flux financiers grâce aux savoirs institutionnels

Laura, si elle est devenue une personne clef dans le monde de l'entrepreneuriat innovant dans le Sahel, et plus particulièrement au Mandé, ne dispose toujours d'aucune opération (au sens strict de la Banque mondiale) portant sur l'entrepreneuriat innovant (puisqu'elle ne considère par le PEEJEM comme appartenant à cette catégorie). En particulier, elle aimerait disposer de financements plus abondants et plus malléables que ceux qu'elle a pu obtenir du PEEJEM, source qui en outre s'est tarie : l'idéal pour cela seraient des financements directement dédiés à son programme. Pour cela, elle va devoir mener des tentatives d'immixtion dans d'autres directions, vers d'autres réseaux déjà existants, tout en les raccordant aux réseaux socio-techniques déjà raccordés de la partie précédente. Les échecs seront nombreux, elle devra réitérer ce travail d'immixtion et de raccordement, mais un succès suffira. Cette partie s'intéresse à la manière, très courante mais paradoxale et pas toujours notée, dont les agences d'aide financent une partie de leurs activités, et contribuent par là à orienter le futur des pays. On conclura en explorant un second type de savoirs que Laura doit mobiliser, les savoirs institutionnels.

3.1. Le fonds fiduciaire d'urgence de l'Union européenne

Lors de mon séjour d'un mois et demi à Niani en mars-avril 2017, j'avais proposé à Laura de l'aider (gratuitement) en cas de besoin sur certaines activités. Elle n'oublie pas la proposition : quelques jours après mon arrivée, elle me demande d'aider le jeune consultant français basé à Niani et qui travaille à plein temps pour elle[1], Cyril, sur une « propale » d'un fonds fiduciaire de l'Union européenne (UE). Le matin même, en effet, Laura et Cyril avaient discuté, par vidéo conférence, avec une équipe de l'UE travaillant au Tchad, pour évaluer la possibilité d'obtenir de l'argent de l'UE via le fonds fiduciaire (*trust fund*) intitulé « *European Union Emergency Trust Fund for stability and addressing root causes of irregular migration and displaced persons in Africa* ».

[1] Il est recruté sur des contrats courts constamment renouvelés, avec un salaire journalier. J'avais moi-même été embauché à la Banque en 2015 pendant 11 mois avec un contrat de ce type, très courant à la Banque. Ce statut de consultant, destiné dans l'esprit à recruter des experts pour des missions ponctuelles (et c'est parfois le cas, comme pour moi dans le chapitre 2), est largement utilisé en pratique pour bénéficier d'une main-d'œuvre jeune et qualifiée menant le travail quotidien. Pendant les quelques mois que j'ai passés à Washington D.C. en 2015, ce statut était très critiqué pour la précarité de l'emploi qu'il induit : si Laura s'est engagée (tacitement mais réellement) à engager Cyril à plein temps (en fait un nombre maximal de jours fixé par des textes), la plupart des jeunes consultants doivent se battre pour trouver des jours ici ou là.

Lancé lors du sommet de La Valette sur la migration en novembre 2015, ce fonds fiduciaire, d'une valeur d'1,8 milliards d'euros lors de sa création, a été créé pour « répondre aux causes profondes de l'instabilité, des déplacements forcés et de la migration irrégulière et à contribuer à une meilleure gestion des migrations »[1]. Créé dans un contexte de tension pendant la « crise migratoire » de 2015[2], c'est un fonds très « politique », nous confirment nos interlocuteurs de l'UE : « pour des raisons politiques, l'UE ne veut pas qu'on la voit comme limitant l'immigration et comme créant des murs, notamment avec l'Europe. Donc toute initiative qui ferait des échanges, aussi vers l'Europe donc, sera très bien vu par le fonds »[3].

L'UE n'a pas vocation à travers ce fonds à mettre en place directement des projets. D'autres agences de développement, comme l'AFD, l'agence d'aide espagnole, la Banque mondiale, l'UNICEF, ou encore des ONG, peuvent postuler pour obtenir une partie des fonds et gérer plus directement des interventions de développement. Il leur faut pour cela soumettre une proposition de projet, la « propale » dans le langage courant, qui doit justifier et expliquer les objectifs et la manière dont les fonds seraient utilisés. Lors de la vidéo conférence avec les équipes du Tchad, la conversation prend un tour engageant, quand les membres de l'équipe de l'UE expliquent qu'ils pensent pour leur part que ce serait une bonne chose de s'appuyer sur l'« ossature » de la Banque mondiale et de ses « économistes » pour promouvoir des programmes à grande échelle. Laura, qui a déjà mentionné qu'elle comptait proposer un projet lié à la question entrepreneuriale, cherche à préciser le type d'intervention qu'elle pourrait concevoir : notamment, quand un membre de l'équipe européenne suggère que le Tchad est déjà rempli de projets sur la formation professionnelle, mais présente un déficit dans le soutien aux incubateurs et aux fonds d'amorçage pour les petites entreprises, elle s'exclame auprès de Cyril et moi, en coupant le son de son micro : « c'est bon ça, ça vient dans notre sens ! ».

Le choix des secteurs occupe également une partie de la conversation : faut-il privilégier l'agro-industrie, le numérique, le BTP ou encore, comme le suggère l'équipe européenne, le secteur des énergies renouvelables, qui est l'une des priorités de l'Europe ? Les parties prenantes à associer sont également objet de discussion : quels acteurs publics impliquer (l'Agence pour l'Emploi du Tchad par exemple ?), et sous quelles modalités ? Une autre question consiste à se demander à quelle échelle régionale s'adresser, et quelle somme demander : si Laura propose un projet régional, avec une somme trop importante, la décision

[1] Voir le site du fonds, consulté le 04/01/2019 : https://ec.europa.eu/trustfundforafrica/content/homepage_en
[2] https://www.lemonde.fr/international/article/2015/11/11/crise-migratoire-l-amertume-des-dirigeants-africains_4807035_3210.html?xtmc=crise_migratoire_la_valette&xtcr=4 et https://www.lemonde.fr/europe/article/2015/11/11/l-ue-sur-tous-les-fronts-des-migrations_4807139_3214.html?xtmc=crise_migratoire_la_valette&xtcr=6, consultés le 04/01/2019.
[3] Réunion du 17/03/2017 à Niani.

risque de devoir passer un circuit de validation plus conséquent via Bruxelles, où la démarche sera beaucoup plus formelle et le choix beaucoup plus politique, alors que l'ensemble peut se faire de façon moins lourde et moins formelle si Laura se cantonne au Tchad. À la fin de la discussion, Laura confirme qu'elle enverra le plus vite possible une proposition, après avoir tout de même demandé l'accord de sa hiérarchie parce que, conclut-elle avec ironie, « on reste une bureaucratie »[1].

Laura ne se cantonne pas au Tchad : elle prépare bien une propale pour le Tchad, mais prend contact également avec de nombreuses délégations de l'UE en Afrique de l'Ouest, et notamment au Mandé, ou encore directement avec Bruxelles. Selon les retours et ses impressions, elle se décide pour envoyer une proposition à tel ou tel endroit (elle abandonnera par exemple rapidement le Niger). Au Mandé, parce qu'elle est sur place, elle organise même une visite des incubateurs de Niani avec les deux délégués de l'UE dans le pays : elle m'explique qu'elle l'a fait « pour se mettre dans la poche et convaincre du bien-fondé de son action les gens de l'UE ». Elle pense que cette visite a été très utile, et parle d'un « très bon investissement, même si ça m'a pris cinq heures dans la journée », car cela va lui permettre de « récupérer 10 ou 15 millions » de dollars.

Ces réunions, rencontres, ou visites servent un objectif d'intéressement mutuel. En effet, le but de la délégation de l'UE n'est pas nécessairement de favoriser l'entrepreneuriat, comme me l'explique l'un des membres de la délégation du Mandé :

> « Si on se rapproche en ce moment de la Banque mondiale et d'autres partenaires, c'est parce qu'on a envie, dans le cadre du nouveau fonds fiduciaire d'urgence, de pouvoir s'en servir comme un levier pour la création d'emploi. Donc ce n'est pas l'entrepreneuriat en soi qui nous intéresse, c'est vraiment de voir comment créer un maximum d'emplois pour les jeunes migrants potentiels. »[2]

Les membres des délégations de l'UE espèrent donc s'appuyer sur la Banque mondiale pour cela, et doivent montrer à Laura que celle-ci pourrait mobiliser le fonds fiduciaire de l'UE au service de son propre programme de l'entrepreneuriat innovant. La cheffe de projet de la Banque mondiale, inversement, doit essayer d'intéresser non seulement le délégué européen, qui pourra soutenir son dossier, mais aussi, *a fortiori*, le comité de décision du fonds fiduciaire. L'une des stratégies employées par Laura est de mettre en avant au cours de ces réunions et dans les propositions écrites son positionnement au cœur des incubateurs locaux ; en d'autres termes, de montrer qu'une activité qui parlera d'entrepreneuriat innovant doit non seulement

[1] *Ibid.*

[2] Entretien délégué UE à Niani, Niani, 27/02/2017.

passer par ces incubateurs, mais également par Laura. Elle s'appuie donc sur le travail d'immixtion dans le réseau des incubateurs sahéliens décrit pour le Mandé dans la partie précédente ; même si ce travail n'a pas permis de créer partout au Sahel des immixtions et des raccordements aussi durables qu'au Mandé, il permet néanmoins à Laura de montrer qu'elle connaît bien chaque écosystème local. Toutefois, l'objectif de la création d'emploi n'est pas négociable, le circuit de validation du Fonds étant bien trop complexe pour espérer déplacer les intérêts à ce niveau. Ces différentes rencontres, largement informelles, sont donc un lieu privilégié pour accorder et raffiner de façon informelle l'alignement des intérêts avant la soumission formelle. Mais c'est bien d'abord Laura qui doit revoir sa problématisation, en révisant certaines de ses ambitions dans les propales (par exemple en parlant d'énergies renouvelables, thématique privilégiée par le fonds fiduciaire de l'UE).

3.2. Financer le développement, ou décaisser les financements ?

Mais pourquoi Laura souhaite-t-elle obtenir ainsi des financements de l'UE ? Et pourquoi choisit-elle ce fonds fiduciaire de l'UE ? La question pourrait paraître évidente : il faut de l'argent pour financer des activités de développement, il faut aller le chercher là où il est disponible. La question du financement du développement, qui avait déjà été posée par les « pionniers du développement »[1], occupe toujours une place centrale dans les discussions entre acteurs du développement. L'importance des besoins financiers nécessaires pour couvrir les Objectifs de Développement Durable a été largement soulignée lors des dernières grandes conférences internationales (comme la Conférence d'Addis Abeba en 2015 sur le financement du développement). Les inflexions dans les modalités de ces financements sont également interrogées. Par exemple, aujourd'hui, l'aide publique au développement se verrait attribuer de nouveaux objectifs, comme celui d'être un levier pour d'autres financements, notamment privés. Ou encore, la période actuelle pourrait se caractériser comme une entrée dans la financiarisation du développement, c'est-à-dire l'application de la logique financière de valorisation du capital au financement du développement[2]. Mais ces questions sont-elles celles que se posent les chefs de projet, et plus généralement les opérationnels de la Banque mondiale ?

En avril 2017, dans une salle de réunion du bureau de la Banque mondiale à Niani, une grande partie du personnel local de l'institution est réunie par la directrice pays. Elle annonce à tous que les ressources disponibles pour le Mandé et mises à disposition par la Banque mondiale,

[1] G.M. MEIER et D. SEERS (éds.), *Les pionniers du développement*, *op. cit.*

[2] J.-J. GABAS, V. RIBIER et M. VERNIÈRES, « Présentation. Financement ou financiarisation du développement ? Une question en débat », *Mondes en développement*, vol. 178, n° 2, 2017, pp. 7-22.

via la levée de fonds IDA18 notamment[1], vont doubler, passant d'environ 300 millions de dollars à 600 millions de dollars[2]. Ce sont les fonds avec lesquels les projets de l'institution, comme le PEEJEM, sont financés[3]. Après le topo introductif, un chef de projet prend la parole : « comment arriver à mieux décaisser ? Si on double nos ressources, comment va-t-on réussir à décaisser ? », avant d'ajouter : « il faut qu'on consacre plus de temps sur comment on peut décaisser mieux, délivrer. » La directrice pays met un mot sur ce problème relevé par les équipes : « il y a un problème d'*efficacité* ». Elle en propose un diagnostic : « il y a aussi un problème d'*appropriation* : si le Mandé veut entrer dans la cour des grands, il faut qu'il y ait plus de *responsiveness* de leur côté. C'est cela qu'on va voir avec le ministre de l'économie ». Son responsable des opérations, qui suit le portefeuille (les fonds engagés) de la Banque au Mandé au quotidien, ajoute : « le problème, ce ne sont pas les procédures, c'est le suivi. Quand un ministre suit, ça avance » ; « le problème aujourd'hui, c'est que si tu as quelqu'un de *responsive* en face de toi, ça marche. Mais s'il part, ça s'effondre, il n'y a pas les structures ». L'efficacité est donc avant tout une question d'appropriation locale, pour ces deux responsables. Ce lien entre efficacité de l'aide et appropriation n'a rien de surprenant : il est au cœur des engagements des acteurs de l'aide depuis les années 2000, affirmant qu'une aide efficace est avant tout une aide appropriée, harmonisée et alignée avec la politique du pays[4].

Au niveau des chefs de projet, si le problème de l'efficacité caractérise bien leur préoccupation, le diagnostic de l'appropriation proposé par la directrice pays ne semble pas répondre à toutes leurs inquiétudes. Un chef de projet s'exclame : « on peut décaisser, mais comment ? On peut aussi acheter des 4x4, mettre des salaires à 3 millions [4500 euros par mois], d'ailleurs ça arrive ! Encore, ça irait, s'ils travaillaient. On subventionne une petite classe de privilégiés. Il faut donc faire attention, car à la fin, c'est l'argent du gouvernement. Si on accepte que le coordonnateur soit le plus âgé et le moins compétent, comment va-t-il être respecté, comment le projet va avancer ? » Ces chefs de projet soulignent par là une contradiction inhérente de ce lien entre efficacité et appropriation : il est évident qu'il faut décaisser, mais il faut aussi *bien* décaisser, obtenir des résultats en termes de lutte contre la pauvreté. Or, si l'appropriation signifie gaspiller de l'argent parce que le projet est confié à des prestataires peu engagés, ou à un fonctionnaire peu efficace et placé là parce qu'il était le plus vieux ou le mieux connecté, cela pose également problème. Or, ces éléments deviendront d'autant plus problématiques que les volumes que la Banque souhaite engager au Mandé vont croître. De

[1] Tous les trois ans, les fonds IDA sont renfloués par les États. Voir http://ida.worldbank.org/financing/replenishments/ida18-replenishment, consulté le 05/01/2020.
[2] Les chiffres avaient été donnés de façon encore incertaine : il ne s'agit que d'un ordre de grandeur.
[3] Le Mandé est éligible IDA.
[4] I. BERGAMASCHI, A. DIABATÉ et É. PAUL, « L'agenda de Paris pour l'efficacité de l'aide. », *art. cit.*

fait, ce lien entre efficacité et appropriation n'est pas sans poser des questionnements plus larges, notamment sur ses modalités concrètes d'application[1].

Notre objectif n'est pas ici d'entrer dans ce vaste débat sur l'efficacité de l'aide, l'appropriation et le décaissement, bien qu'on ne puisse manquer de noter leur importance dans le monde de l'aide. Ce qu'il faut retenir à ce stade, et qui a marqué mon passage à la Banque mondiale, c'est que sur le terrain, les chefs de projets ne s'inquiètent guère du volume de fonds disponible pour mener des opérations : c'est un souci qui touche les managers géographiques ou sectoriels, situés juste au-dessus d'eux dans la hiérarchie. Ce qui les inquiète, c'est qu'ils ont *trop* d'argent en ressources à engager puis à décaisser dans des projets, étant données toutes les contraintes auxquelles ils sont confrontés, du côté de la Banque comme du côté du gouvernement. Ce qui les inquiète, c'est qu'on leur demande d'engager de l'argent et d'en décaisser toujours plus, mais qu'ils ne sont pas sûrs d'être capables de suivre le mouvement. Autrement dit, qu'il est bien beau de promettre toujours plus d'argent, mais qu'il faut que les opérations, et les gouvernements, puissent suivre, et ce sans lésiner sur la qualité de l'aide. De leur côté, le problème du développement est moins celui du financement du développement, que de la possibilité d'être efficace en termes de résultats *malgré* l'importance des financements.

3.3. Les fonds fiduciaires dans l'aide au développement

Le problème semble se complexifier : si tout cet argent disponible inquiète la plupart des chefs de projet au Mandé, pourquoi Laura s'intéresse-t-elle aux financements européens ? Pourquoi ne pas se contenter des fonds plus classiques de la Banque mondiale, en l'occurrence, pour le Mandé, des fonds IDA, qui vont augmenter alors que la Banque a déjà du mal à les dépenser ? Pour y répondre, il faut comprendre ce que sont les fonds fiduciaires. Ces outils participent de ce que Jean-Michel Severino et Olivier Ray appellent la « boîte à outils toute neuve » de l'aide au développement[2]. Leur principe de fonctionnement général est celui que nous avons décrit pour le fonds de l'UE : un ou plusieurs donateurs (qui sont en général des États, mais peuvent aussi être des fondations privées) contribuent à financer un fonds, qui sera administré par une entité spécifique (par exemple un comité spécial de l'UE pour le Fonds d'Urgence) qui allouera les financements selon des modalités que les contributeurs auront définies.

[1] *Ibid.*

[2] J.-M. SEVERINO et O. RAY, « La fin de l'aide publique au développement : mort et renaissance d'une politique publique globale », *Revue d'économie du développement*, vol. 19, n° 1, 2011, pp. 5-44.

Si sur une temporalité relativement longue, le nombre de fonds fiduciaires et de programmes thématiques semble avoir grimpé en flèche[1], il est difficile d'affirmer que cette progression continue aujourd'hui, l'évolution dépendant largement du type particulier de fonds envisagé[2]. Leur nombre et leur volume n'en demeurent pas moins, à l'heure actuelle, impressionnants. La Banque mondiale, notamment, est un important gestionnaire de fonds, administrant environ 750 fonds fiduciaires pour un volume de 10,5 milliards de dollars[3]. Si l'on y ajoute également les fonds appelés *financial intermediary funds*, où la Banque sert non pas d'administrateur mais d'intermédiaire financier, c'est-à-dire qu'elle reçoit et transfère les fonds au nom des décideurs du fonds sans prendre de décision elle-même sur l'allocation et la dépense des fonds[4], on monte jusqu'à 31,6 milliards de dollars en 2017[5]. Un chiffre que l'on peut comparer en ordre de grandeur aux 61,8 milliards de dollars engagés en 2017 par le groupe de la Banque mondiale avec ses outils plus classiques, c'est-à-dire en prêts, dons, investissements, et garanties à ses États membres et à des entreprises privées[6], et qui montre le volume conséquent que représentent les fonds fiduciaires aujourd'hui dans le financement de l'aide.

Ces fonds ont quatre caractéristiques essentielles. Severino et Ray soulignent d'abord que l'aide-projet classique a montré ses limites dans le cadre d'une coopération de long-terme, limites que les fonds fiduciaires, parmi d'autres mécanismes innovants, corrigent, en fournissant un financement « continu »[7], ou ce que le *Rapport Annuel 2017 sur les Fonds Fiduciaires* de la Banque mondiale appelle un « financement prévisible sur plusieurs années »[8], qui plus est en grande majorité sous forme de dons. Seconde caractéristique, ces fonds sont orientés vers le financement de causes spécifiques, nécessitant la participation de plusieurs donateurs et des engagements de long terme, par exemple sur le changement climatique, le genre, la santé, ou la compétitivité industrielle, etc. : c'est également ce que l'on constate dans le cadre du fonds fiduciaire de l'UE, qui en l'occurrence cible des projets destinés à limiter la migration irrégulière.

Les deux caractéristiques suivantes expliquent l'intérêt de Laura pour les fonds fiduciaires. La troisième caractéristique de ces fonds, c'est l'allègement des procédures qu'ils permettent

[1] *Ibid.*
[2] Pour plus de détails, voir BANQUE MONDIALE, « 2017 Trust Fund Annual Report », 2017.
[3] *Ibid.*, p. xix.
[4] Voir siteresources.worldbank.org/CFPEXT/Resources/TFfactsheetapril2017.pdf, consulté le 08/01/2019.
[5] BANQUE MONDIALE, « 2017 Trust Fund Annual Report », *op. cit.*, p. xvi.
[6] Voir BANQUE MONDIALE, « The World Bank Annual Report 2017 », 2017. Il s'agit de chiffres en « année fiscale », « 2017 » signifie donc ici du 1er juillet 2016 au 30 juin 2017. Il faut également noter que certains fonds fiduciaires, dits « *recipient-executed* » sont inclus dans ce chiffre, sans en changer l'ordre de grandeur.
[7] J.-M. SEVERINO et O. RAY, « La fin de l'aide publique au développement », *art. cit.*
[8] BANQUE MONDIALE, « 2017 Trust Fund Annual Report », *op. cit.*, pp. 15-16.

par rapport au cas classique, en tout cas la rapidité avec laquelle l'argent peut être mobilisé et utilisé. La Banque mondiale parle ainsi de « solutions de développement flexibles et personnalisables »[1]. Le délégué de l'Union européenne au Mandé explique lui ainsi le choix du format qui a été fait :

> « C'est amené à se développer encore plus, parce que ça donne une grande flexibilité en termes d'approbation des projets. Les projets *Fonds européen de développement* [le mécanisme classique de financement des projets de l'UE], ça prend un an voire deux ans avant d'être approuvé, ça passe tout un circuit de validation. Là on est beaucoup plus court en termes de circuit ; pas qu'il y ait moins de validations, il y a toujours beaucoup d'intervenants, ici et au siège, qui regardent les projets, mais on est sur des cycles beaucoup plus courts. Un projet qui est développé aujourd'hui, d'ici deux/trois mois, si tout le monde est d'accord, ça peut être approuvé. C'est vraiment l'avantage, la flexibilité à ce niveau-là. »[2]

Surtout, quatrième caractéristique, plusieurs modalités de gestion existent. Commençons par le cas des fonds gérés par la Banque mondiale, c'est-à-dire des fonds dont l'allocation est décidée par des instances composées de personnel de l'institution. Alors que les projets classiques financés par l'institution sont mis en œuvre par une entité nationale du pays récipiendaire du financement, les fonds gérés par la Banque présentent deux formats. Ils peuvent être « *recipient-executed* », donc exécutés par l'instance recevant les fonds, se rapprochant alors du cas classique des projets. Mais ils peuvent être aussi « *Bank-executed* ». Dans ce dernier cas, un chef de projet (ou autre) peut faire une demande de financement auprès d'un fonds fiduciaire (géré par d'autres collègues au sein de la Banque mondiale), et il pourra ensuite dépenser l'argent comme il l'entend. Comme il l'entend, c'est notamment mener des études, se déplacer à Niamey ou à Paris, recruter des consultants, préparer des opérations, ou financer directement des activités plus concrètes. Un rapport de la Banque mondiale explique :

> *« [Trust funds] support flexible and customizable development solutions that serve both recipients and donors, complement the World Bank Group's operations, pilot innovations, allow the scaling up of activities, forge new partnerships, and enable the [World Bank Group] to provide assistance when its own ability to lend is limited, particularly in fragile contexts or in response to natural disasters and other emergencies. »*[3]

Le fonds fiduciaire d'Urgence de l'UE n'est pas un fonds fiduciaire géré par la Banque mondiale, mais son principe est proche : les financements sont demandés et obtenus par des

[1] *Ibid.*, p. xvi.
[2] Entretien délégué UE à Niani, Niani, 27/03/2017.
[3] BANQUE MONDIALE, « 2017 Trust Fund Annual Report », *op. cit.*, p. xvi.

agences d'aide (AFD, GIZ, etc.) ou des ONG, qui choisissent dans la propale du projet la future gouvernance[1]. Celle-ci peut se faire en gestion indirecte – via des structures publiques ou des ONG –, ou en gestion directe – l'agence d'aide, ici par exemple Laura, dépense les fonds elle-même – : c'est l'équivalent des procédures *recipient-* ou *Bank-executed* du cas des fonds gérés par la Banque mondiale. La future gouvernance de l'activité est inscrite et décidée dans la propale : elle est donc largement laissée au choix de l'entité à l'origine de la demande de financement.

Cette quatrième raison explique tout particulièrement l'intérêt de Laura pour ces fonds fiduciaires, et en particulier le fonds de l'UE. Ses projets en cours, comme le PEEJEM, s'ils peuvent contribuer à la marge à financer des activités et les déplacements des incubateurs, ne financent pas ses propres déplacements ou le travail de ses consultants : l'argent d'un projet ne finance pas la gestion du projet par le personnel de la Banque mondiale. L'institution ne laisse pas démunis ses chefs de projets : il existe bien des allocations de la Banque pour cela, pour concevoir et superviser des projets ; mais ces allocations sont trop maigres pour qui veut bien préparer ses projets, explique Laura. Elle espère aussi pouvoir mener des activités plus concrètes et originales avec ces fonds, comme des concours d'entrepreneuriat innovant. Jusque-là, elle a réussi à se débrouiller avec des financements dont elle disposait déjà, et dont beaucoup d'ailleurs proviennent de fonds fiduciaires obtenus précédemment. Mais elle en manque désormais, d'autant qu'elle ne dispose toujours d'aucune opération officielle sur le sujet. Une partie du travail des chefs de projet et de leurs consultants consiste ainsi à rédiger des demandes de financement à des fonds fiduciaires, financements qui leur permettront ensuite de préparer des opérations, ou de mettre en œuvre des activités. On l'aura compris : Laura écrira ses propales auprès du fonds de l'UE en demandant une gouvernance de type gestion directe par la Banque mondiale, pour s'assurer de conserver la main sur les financements.

Évidemment, cette liberté n'est pas totale : sa hiérarchie doit valider la demande ; le gouvernement et plus généralement les parties prenantes concernées doivent être impliqués ; tandis que l'activité financée doit répondre à l'orientation thématique du fonds fiduciaire[2]. Mais la marge de manœuvre reste beaucoup plus importante que dans le cas classique. Comme un autre chef de projet de la Banque mondiale me l'explique : avec le financement d'un fonds, on peut « avoir son argent et de ne pas dépendre des ministères », qui « souvent changent d'avis,

[1] Entretien délégué UE à Niani, Niani, 27/03/2017.

[2] Cette contrainte admet tout de même une certaine marge d'action. L'activité du chapitre 2, dédiée au secteur du logement, a été financée par l'ESMAP, un fonds consacré à l'efficacité énergétique. Comme me l'explique Emmanuel, le chef de projet, dans la demande de financement, il suffit d'expliquer « qu'avant de regarder l'efficacité énergétique du logement, il faut regarder le secteur du logement » (notes de terrain, Niani, juin 2017).

font autre chose, et essayent de récupérer l'argent de la société civile »[1]. Comme dans les projets classiques, explique-t-il, il faut certes associer le secteur public, mais on peut alors parfaitement sélectionner le point focal public compétent, sans perdre de temps.

Les fonds fiduciaires ont justement été critiqués pour ces caractéristiques. Des travaux académiques soulignent, outre leur manque d'efficacité, leur tendance à affaiblir la légitimité des États récipiendaires, en raison de l'influence, voire de la domination du donateur dans leur gestion[2]. Les critiques à leur égard proviennent aussi de l'intérieur du monde de l'aide. Ainsi, l'*Independent Evaluation Group*, unité indépendante d'évaluation du Groupe de la Banque mondiale, publie en 2011 un rapport à forte tonalité critique. Ces fonds fiduciaires ne fonctionnent pas, est-il affirmé dans le résumé que propose la page internet du rapport, selon les principes de la Déclaration de Paris sur l'appropriation par les pays et la coordination des donateurs. Le rapport ajoute :

> *« Many trust funds of global scope involve insufficient recipient participation in the design of their objectives and modalities, and lack clear outcome objectives. »*
>
> *« More than half of IBRD/IDA trust funds are focused on specific issues and finance activities in multiple countries. This means that their objectives are stated and allocations made on the basis of globally defined goals for advancing an issue rather than on the basis of country priority needs as determined in consultations between the Bank and the country. »*[3]

En d'autres termes, les fonds fiduciaires posent question, même au sein de la Banque. Toutefois, à l'échelle d'un chef de projet, l'ensemble de ces caractéristiques justifient l'attrait, voire la nécessité, qu'ils représentent à leurs yeux. Ainsi, les fonds fiduciaires possèdent justement ce que les projets classiques ne possèdent pas : la possibilité de recruter facilement des consultants individuels, de mener des études ou des activités en conservant en partie la main dessus, une vraie flexibilité dans leur gestion, et la possibilité de mener des activités rapidement. L'argent est « marqué », pourrions-nous affirmer avec Viviana Zelizer, c'est-à-dire qu'en fonction de son histoire et des réseaux socio-techniques où il est inscrit, il ne peut pas être utilisé

[1] Entretien chef de projet Banque mondiale, Niani, 31/03/2017.

[2] S. BARAKAT, « The failed promise of multi-donor trust funds: aid financing as an impediment to effective state-building in post-conflict contexts », *Policy studies*, vol. 30, n° 2, 2009, pp. 107-126 ; B. REINSBERG, « The implications of multi-bi financing for multilateral agencies: the example of the World Bank », dans S. KLINGEBIEL, T. MAHN et M. NEGRE (éds.), *The fragmentation of aid: concepts, measurements and implications for development cooperation*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2016, pp. 185-198.

[3] INDEPENDENT EVALUATION GROUP (GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE), « Trust fund support for development. An evaluation of the World Bank's trust fund portfolio », 2011, pp. vi et 66.

de la même manière ; il n'est donc pas qu'un simple outil interchangeable à volonté[1]. Pour Laura, il importe donc de raccorder au moins un financement de fonds fiduciaire, marqué d'une manière qui lui convient, au réseau socio-technique en cours de constitution de l'entrepreneuriat innovant au Sahel qu'elle essaye de développer.

3.4. Les savoirs institutionnels d'une cheffe de projet

Revenons à la propale pour le fonds fiduciaire d'urgence de l'UE. Laura y mobilise les réseaux de la partie précédente : l'écriture des propales s'appuie notamment sur les incubateurs mandingues, à qui elle fait relire les propositions et qu'elle cite largement dans les documents. Elle s'appuie également sur le soutien d'un ministre du Mandé au programme de l'entrepreneuriat innovant, qu'elle a réussi à convaincre du bien-fondé de ses démarches (une autre immixtion que ce chapitre ne retracera pas). Elle montre, à chaque fois, qu'elle est devenue une ressource clef pour qui veut développer des activités liées à ce programme au Sahel. Inversement, ce travail de recherche de financement contribue largement au travail tactique d'immixtion dans ces réseaux : ce travail est en effet l'occasion de rencontres, de réunions, de déplacements, qui permettent de tisser et renforcer des liens, des positions, de partager des outils, des conseils, etc. En d'autres termes, les savoirs tactiques sont à la fois mobilisés et renforcés dans les démarches de recherche de financement.

Cette partie a néanmoins mis en évidence un autre pan des savoirs mobilisées par cette cheffe de projet en quête de nouvelles activités, et qu'on peut qualifier de « savoirs institutionnels ». À ce titre, cette sous-partie a pu paraître quelque peu aride au lecteur. Mais ce que nous y avons décrit, c'est bien ce que doivent savoir et savoir faire les chefs de projet, et c'est là justement ce que sont ces savoirs institutionnels : être au courant des potentielles sources de financement et de leurs modalités exactes d'allocation et d'utilisation, maîtriser le style discursif rédactionnel de ce monde particulier, et plus généralement connaître les procédures qui règlent les activités de l'aide au développement. De fait, ces savoirs donnent à une cheffe de projet volontaire une marge de manœuvre importante sur l'orientation future des activités et des projets, quand cette quête de financement réussit : car qui pourrait refuser de l'argent déjà obtenu et gratuit (les fonds fiduciaires fonctionnant le plus souvent sous la forme de dons), quand bien même la thématique ne serait pas la priorité affichée du gouvernement ?

Il ne s'agit pas de dire que ce que nous venons de décrire, une recherche de financement, occupe tout le temps des chefs de projet, car tel n'est pas le cas. Certes, cela a demandé un temps considérable en réunion à Laura, et un temps encore plus considérable à Cyril, son

[1] V. ZELIZER, *La signification sociale de l'argent*, Paris, Seuil, 2005.

consultant, qui a rédigé des propales d'une quarantaine de pages pour plusieurs pays. Sans parler des autres démarches que Laura a entamées en parallèle (par exemple avec les coopérations danoise et italienne). Il s'agit en outre bien là d'une tâche importante, nécessaire au déploiement d'activités, nous l'avons vu. Mais ce qui nous intéresse plutôt ici, c'est qu'à notre avis, ce cas particulier illustre plus généralement le caractère nécessaire de la bonne maîtrise de ces savoirs institutionnels par les chefs de projet dans l'ensemble de leurs tâches, au-delà de la recherche de financements.

Lors des réunions parisiennes décrites plus haut, Laura ne manquait jamais d'interroger ses contreparties sur leurs propres procédures, règles, contraintes, espaces de liberté, etc. Toujours dans la partie précédente, la connaissance de Laura de la valeur légale des documents de projet (PTBA, *project appraisal document*, accord de financement) était un autre exemple de ces savoirs institutionnels. De même, au cours des différentes discussions que j'ai pu avoir avec elle, Laura n'a pas manqué d'affirmer à plusieurs reprises que de sa bonne capacité à « livrer / *deliver* » des opérations provenait en partie de son excellente maîtrise des procédures administratives internes de la Banque mondiale. Un chef de projet efficace, c'est donc quelqu'un qui sait auprès de quels acteurs du monde de l'aide s'adresser en fonction de ses besoins, qui maîtrise des procédures administratives souvent lourdes, qui dispose de la dextérité nécessaire pour remplir rapidement tous les documents que ce travail exige. Qui, autrement dit, maîtrise ces savoirs institutionnels. Si nous les distinguons ici analytiquement des savoirs tactiques, on aura pu constater que les deux sont mobilisés de pair dans tout ce qui précède, et se renforcent mutuellement.

Concluons sur cette partie. La rédaction de la propale du fonds fiduciaire de l'UE s'était déroulée en mars 2017. Lorsque je retrouve Laura et Cyril, son consultant, six mois plus tard, en octobre 2017, lors du Sommet de l'Innovation Francilien & Sud en France, tout a changé. Il n'est plus question du fonds fiduciaire de l'UE : ils n'ont reçu aucun financement, et on leur a fait comprendre que la Banque mondiale ne faisait pas partie de la liste officieuse des potentiels récipiendaires du fonds. La raison en est inconnue, certains suggérant une inimitié personnelle d'un responsable de l'UE envers la Banque mondiale. Ce point n'est pas vérifiable, mais on ne peut que constater l'absence de la Banque mondiale dans la multitude des récipiendaires du fonds fiduciaire[1], alors même que des contacts entre d'autres équipes de la Banque que celle de Laura et des délégations pays de l'UE avaient pu être noués, par exemple au Sénégal[2].

[1] https://ec.europa.eu/trustfundforafrica/partner_en, consulté le 09/01/2019. NB : fin 2019, un projet au Soudan dont la Banque mondiale est partenaire (avec l'UNICEF et l'OIT) a été validé. L'AFD, par comparaison, bénéficie de 12 projets avec ce fonds fiduciaire.

[2] Réunion du 22/03/2017 à Niani (vidéoconférence).

Autrement dit, la mobilisation de ces savoirs institutionnels, comme celle des savoirs tactiques, peut échouer.

Laura n'est pas en reste, et, consciente aussi de la possibilité de l'échec, avait ici aussi réitéré ses tentatives, dont l'une a été couronnée de succès. Avant de venir à Paris pour le Sommet en octobre 2017, où je rencontre Laura et Cyril, elle était en Italie : elle a réussi à y obtenir environ 5 millions d'euros de l'Agence italienne pour la coopération au développement, l'agence d'aide italienne[1], selon un mécanisme qui lui offre la même flexibilité d'utilisation qu'un fonds fiduciaire. Il faut noter que ces financements entre agences ne sont pas inhabituels : un autre membre du département Commerce & Compétitivité de la Banque mondiale m'avait expliqué par exemple qu'il travaillait sur une activité financée essentiellement par la coopération américaine, l'USAID[2]. Un tel mécanisme permet aux agences donatrices de décaisser rapidement, en s'appuyant sur le savoir-faire technique d'une autre agence sur certains sujets précis.

C'est en partie grâce au financement italien que Laura pourra mener ses activités liées à l'entrepreneuriat innovant, notamment un grand concours d'entrepreneuriat dans le Sahel, où les incubateurs tiendront un rôle clef, qu'elle organisera pendant l'année 2018 (et qui se tiendra en 2019). Nous n'y reviendrons pas, mais il suffit de retenir ici que Laura a réussi à déployer plusieurs activités importantes et officielles sur l'entrepreneuriat innovant au Sahel, pour l'ouverture desquelles ministres des pays et responsables de la Banque mondiale se sont déplacés officiellement : l'entrepreneuriat innovant prend consistance comme politique publique. Les règles institutionnelles de l'aide au développement ne sont pas que des contraintes renforçant le néolibéralisme (Goldman) ou accroissant l'écart entre plans et pratiques des projets (Mosse) ; bien maîtrisées et incorporées sous forme de savoir-faire, elles sont un instrument redoutable pour s'immiscer dans des réseaux existants et les raccorder.

En 2018, l'entrepreneuriat innovant au Sahel n'est peut-être pas encore un programme complètement abouti, mais il est maintenant devenu un secteur d'intervention financé et promu par les bailleurs, notamment la Banque mondiale, et reconnu par les gouvernements. Laura y a largement participé, sans évidemment que toute l'histoire puisse se réduire à son rôle. Résumons en tout cas la manière dont elle s'y est prise. Dans la seconde partie, à l'aide de ses savoirs tactiques et en réitérant ses tentatives, elle s'est immiscée dans plusieurs réseaux, l'un déjà existant autour de l'AFD et Pant'Impact, l'autre en train d'émerger autour des incubateurs du Mandé. Elle les a raccordés par son biais entre eux ; elle est devenue le point de passage

[1] Cette somme ne sera plus que de 2,5 millions en février 2018.
[2] Entretien chef de projet Banque mondiale, Niani, 31/03/2017.

entre ces deux réseaux. Ces réseaux étaient déjà existants, mais, par ce travail de raccordement, ils ont été transformés, marginalement certes, mais transformés quand même par la création de nouvelles chaînes les reliant entre eux. Dans la troisième partie, s'appuyant sur ses savoirs institutionnels, mais également sur le réagencement des réseaux repéré précédemment (l'ensemble s'est déroulé en même temps), elle s'est employée à obtenir des financements afin de pouvoir déployer des activités liées à cet entrepreneuriat. Il lui a fallu réitérer les tentatives, celle que nous avons suivie ayant échoué malgré le travail considérable entrepris. Elle finira par réussir à obtenir une source de financement (italienne), et profitera de la flexibilité de cette source pour la raccorder sans trop de difficultés aux réseaux déjà raccordés dans la première partie.

En bilan, en 2018, alors qu'aucune activité n'a été financée sur les fonds propres de l'institution, une cheffe de projet a réussi à consolider un réseau de soutien à l'entrepreneuriat innovant qui va de Pantin à Niani en passant par Rome et Paris. Si la Banque mondiale, si un gouvernement, si d'autres agences d'aide, veulent maintenant agir au Sahel et surtout au Mandé sur la question de l'entrepreneuriat innovant, passer par le réseau socio-technique ainsi constitué, où Laura occupe une place décisive, devient une stratégie raisonnable et profitable, sinon indispensable. Un programme de politiques publiques sur l'entrepreneuriat innovant, fait d'un réseau socio-technique relativement long de soutien à l'entrepreneuriat, d'un ministre, et de quelques activités concrètes, est en train de prendre forme.

4. Des savoirs expérientiels aux opérations d'expertise des chefs de projet

Si l'on a compris les mécanismes par lesquels la Banque mondiale, incarnée ici par une cheffe de projet, peut amorcer et orienter le déploiement d'une politique publique autour de l'entrepreneuriat innovant, les raisons du soutien à ce programme particulier restent encore à éclaircir.

4.1. Les savoirs expérientiels d'une cheffe de projet

Une piste, pour expliquer ce choix de l'entrepreneuriat innovant, serait d'affirmer que Laura ne ferait qu'appliquer un programme plus général de la Banque mondiale, participant par là de la mise en place du « catéchisme économique » de la Banque mondiale, catéchisme qu'on pourrait retrouver dans les grands discours de l'institution dont on pourrait alors proposer une

« économie politique »[1]. Un chef de projet ne serait alors qu'un relai des politiques économiques d'une Banque verticale, dont les orientations seraient décidées depuis Washington D.C. : les savoirs tactiques et institutionnels de Laura ne seraient mobilisés qu'afin de renforcer l'hégémonie de ces orientations. Ce que nous voulons confirmer dans cette partie, c'est que ce que porte Laura, c'est bien une politique économique particulière, qu'elle ne *reçoit* pas de la Banque mondiale, mais qu'elle *propose à* la Banque mondiale, voire *contre* certains de ses employés. La politique qu'elle déploie se construit bien au cœur de ses opérations d'expertise : si c'est bien là ce que nous avons commencé à voir dans les parties précédentes, en suivant le laborieux travail de solidification et raccordement d'un réseau socio-technique auquel Laura s'attache, il nous faut maintenant saisir la manière dont Laura apporte à ce réseau sa tonalité spécifique, les identités et problèmes propres qu'elle contribue à lui conférer. Nous avons compris que cette tonalité porte sur le caractère innovant de cet entrepreneuriat, qui passe par le soutien à des start-ups orientées technologie (Laura avait parlé de *blockchain* par exemple), et s'oppose au « commerce général » ou aux « volailles ». Mais sur quels savoirs s'appuie Laura pour délimiter ce qui appartient ou non à cet entrepreneuriat innovant ? De fait, pour ce faire, elle s'appuie sur des connaissances techniques ; mais comme dans le chapitre 2, nous allons ici complexifier le sens du mot technique, pour nous pencher sur le rôle clef que joue l'« expérience »[2].

Laura est franco-nigérienne. Après des études à l'ESSEC, une école de commerce française renommée, et une première expérience chez SFR, elle part en volontariat international pour travailler à l'ambassade de France au Burundi. Elle décide alors, avec un ami, de créer une entreprise sur place. L'entreprise se spécialise dans la conception, la vente et la production de solutions énergétiques « innovantes » pour la cuisson alimentaire. Elle devient donc entrepreneuse « innovante ». Le produit principal proposé par l'entreprise consiste en des « briquettes » fabriquées à partir de déchets organiques (comme les peaux de bananes) et qui peuvent remplacer efficacement le charbon de bois, connu pour ses effets néfastes sur l'environnement et sur la santé. En outre, l'entreprise se décrit comme une entreprise « orientée vers le social », participant, avec les produits qu'elle vend, à la lutte contre la pauvreté, contre la déforestation et contre le changement climatique. La plupart des employés y sont burundais, et l'accent est mis sur l'égalité des genres[3].

[1] B. HIBOU, « Économie politique du discours de la Banque mondiale en Afrique sub-saharienne Du catéchisme économique au fait (et méfait) missionnaire », *op. cit.* ; mais l'on aurait pu citer ici toute la littérature de l'introduction générale de la thèse ayant analysé les idéologies politiques au cœur de la Banque mondiale.

[2] Nous n'affirmons pas que les savoirs techniques des chefs de projet se résument à l'expérience, mais qu'il s'agit d'une source de savoirs particulièrement importante et rarement mise en évidence.

[3] Informations obtenues sur le site de l'entreprise.

Après cette première expérience, et en raison de cette première expérience, Laura est recrutée à la Banque mondiale en 2012, au département Commerce & Compétitivité, qui s'occupe de développement du secteur privé. Elle part s'installer à Washington D.C. Elle n'abandonne pour autant pas son entreprise, conservant les parts de capital qu'elle y a mis, et suivant à distance l'évolution de l'entreprise, que son co-fondateur continue à gérer sur place. L'expérience issue de cette création et gestion d'entreprise est essentielle dans son travail quotidien à la Banque mondiale, et elle ne manque pas de le rappeler. Un seul exemple suffira, tiré d'une intervention publique de la cheffe de projet à l'occasion du Sommet de l'Innovation Francilien & Sud 2017 (je souligne) :

> « Globalement ce qu'on a fait depuis toujours, nous les bailleurs, c'est beaucoup de subventions. Et c'est bien la subvention [pour une entreprise qui débute], même à la limite pour avoir un produit ou un service commercialement viable. Mais l'idée en termes d'accès au financement, c'est de pouvoir proposer des alternatives à la subvention. C'est-à-dire qu'aujourd'hui, et **moi j'étais entrepreneuse avant de rentrer à la Banque mondiale**, c'est tellement facile d'avoir un million, deux millions d'euros d'argent gratuit, il faut faire un peu de veille, postuler, raconter une belle histoire. Par contre, c'est plus compliqué d'avoir accès à un crédit bancaire, d'avoir accès à des plateformes de *crowdfunding*, d'avoir accès à des mécanismes comme des prêts d'honneur : parce que soit ça n'existe pas, et il y a un vide juridique ; soit le secteur privé n'est pas prêt à y aller tout seul. Donc l'idée, c'est de mobiliser du financement public ou concessionnel, qui peut être en subvention, ou de l'argent sur lequel on escompte un petit retour, et de permettre à ces opérateurs que sont les banques, par exemple, de sortir de leur zone de confort. »

Cette expérience, qu'elle met très souvent en avant, lui permet de justifier ses prises de position sur le contenu des politiques publiques à mener en faveur de l'entrepreneuriat. Mais son expérience ne se limite pas à la création d'entreprise. L'expérience de terrain qu'elle a accumulée depuis qu'elle est basée au Mandé y participe également, puisqu'elle a rencontré un grand nombre d'incubateurs et d'entrepreneurs au Sahel, qui lui ont confié leurs besoins, contraintes, diagnostics et solutions envisagées. Leur fréquentation renforce sa propre expérience en tant qu'entrepreneur. L'ensemble de ces expériences lui permet une première montée en généralité. Elle devient notamment capable de juger des atouts et des faiblesses de tel ou tel entrepreneur ou incubateur. Elle s'affirme dorénavant capable de savoir ce que vaut « réellement » telle ou telle start-up, incubée à tel ou tel endroit.

Par exemple, l'entreprise d'une entrepreneuse franco-mandingue, qui s'est lancée dans la transformation au Mandé de jus locaux originaux et exportés jusqu'en France, crée l'effervescence au Mandé et en France, dans les cercles de l'entrepreneuriat innovant. Laura, qui a eu accès depuis le Mandé à un certain nombre d'informations à son sujet, s'en amuse, et

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

m'explique qu'elle a fait des paris, avec une consultante de la Banque mondiale, pour savoir à quel moment elle allait « mettre la clef sous la porte ». En effet, m'explique Laura, cette entrepreneuse vient d'emprunter 500 000 euros à une banque mandingue avec l'appui d'un (autre) concours d'entrepreneuriat qu'elle a remporté. Elle va dès lors devoir rembourser 30 000 euros par mois. Pour Laura, « elle ne tiendra pas, car à côté, bien sûr, elle doit payer la production, le personnel, essayer de se faire un peu de marge, etc. » C'est l'industrie, m'explique-t-elle lors d'une discussion informelle à Niani en s'appuyant sur sa propre expérience en tant qu'entrepreneuse, donc il faut certes faire de gros investissements, mais une telle somme lui paraît malgré tout trop élevée pour un début.

En outre, sa fréquentation d'acteurs dans plusieurs pays lui permet une montée en généralité supplémentaire : elle peut comparer entre eux des écosystèmes et des pays. Comme elle n'hésite pas à l'affirmer à quelques incubateurs du Mandé :

> « Dans la vie, il faut connaître ses points forts et ses points faibles. Si tu regardes Tech4Africa, qui est un incubateur transnational, ils ont une grosse avance en termes de réseau. Les incubateurs même au Nigéria ne sont pas au niveau. Ces gars ont tout, c'est un *one-stop shop*, c'est des références, ils ont un nombre d'outils, etc. À Start-up-Sahel, les incubateurs du Mandé se sont rendus compte que pour eux, le costume est trop large. Pour moi, les incubateurs mandingues sont sur de l'incubation, de la pré-incubation, du *pre-seed*, des prêts d'honneur ; mais un programme d'accélération où tu peux mettre beaucoup beaucoup d'argent, ou tu as beaucoup de crédibilité devant les investisseurs, nous on ne pense pas que les incubateurs mandingues puissent le faire. »[1]

L'accélération désigne l'étape d'après l'incubation d'une entreprise, où, pour grandir, elle doit faire appel à des investisseurs. Laura juge que les incubateurs mandingues, ou même nigérians, s'ils sont certes bons sur l'incubation, ne sont pas au niveau des incubateurs internationaux opérant en Afrique les plus reconnus sur la question de l'accélération, à l'instar de Tech4Africa. Elle n'a pas sa langue dans sa poche, et n'hésite pas à leur dire ouvertement, comme on le constate. Son consultant Cyril m'explique, alors que nous sommes dans un taxi en direction du siège local de la Banque mondiale à Niani, qu'il leur dit lui-même régulièrement : « 'regardez au Kenya il y a ça, ou là il y a ça aussi'. C'est une saine émulation, c'est pour leur faire du bien, on ne leur dit pas méchamment ».

La construction d'un savoir valable plus largement se poursuit jusqu'au niveau des régions. À Paris, Laura n'hésite pas à désigner dans un même geste l'ensemble des acteurs de l'entrepreneuriat innovant sahélien, en expliquant par exemple que si l'on considère l'ensemble de ces structures, « le problème actuellement, c'est que c'est souvent du marketing sur

[1] Réunion du 21/02/2018 à Niani.

l'entrepreneuriat ». Ces généralisations s'appuient systématiquement sur cette expérience de terrain, ce que montre aussi cette citation où elle parle (avec une certaine exagération) de l'ensemble des incubateurs sahéliens, à quelqu'un qui l'interroge sur la réalité de leur action (je souligne) :

> « Ils ne font rien justement. […]. Chacun essaye de soit tout contrôler, soit d'avoir la solution qui permet de tout solutionner. […] Tout le monde pense qu'ils sont incroyables, **nous on les connaît**, c'est le niveau zéro. »[1]

Elle se positionne comme expert de terrain, qui sait, pour l'avoir vu de ses propres yeux, ce qu'il s'y passe concrètement, qui est capable d'accéder à des réalités inaccessibles depuis Paris ou Washington D.C. La construction qu'elle fait à partir de ses diverses expériences justifie de parler de « savoirs expérientiels ». Comme d'autres travaux sur les savoirs expérientiels en témoignent, ceux-ci ne sont pas donnés par des savoirs techniques liés par exemple au bagage éducationnel (même si Laura profite sûrement aussi de sa formation à l'ESSEC), mais sont produits à partir de l'expérience : « leur production nécessite d'extraire des faits du magma des informations que nous accumulons au fil de notre vie quotidienne et de les mettre à l'épreuve. Il faut toujours procéder à des opérations de collecte, de confrontation, de mise en ordre d'observations diverses et éparses pour 'faire parler la réalité' »[2]. Si le savoir expérientiel se construit à partir de l'expérience, il suppose « une appréhension mentale plus élaborée sur la nature et la signification de l'expérience : il se construit souvent par l'intermédiaire de processus collectifs d'échange et de confrontation et suppose une prise de distance, une analyse, une rationalisation »[3]. En bilan, ce sont ces savoirs expérientiels qui créent chez Laura la conviction que l'entrepreneuriat innovant représente l'horizon souhaitable non seulement pour l'entrepreneuriat, mais aussi pour le développement du secteur privé et pour la création d'emplois et de richesses au Sahel. Elle cherche donc activement à soutenir ce programme.

Ces savoirs expérientiels ne sont jamais mobilisés en dehors du travail plus large de construction du réseau que nous avons décrit plus haut. Ces savoirs deviennent en effet pour Laura un critère d'accès au réseau socio-technique dont elle est maintenant un personnage clef. Elle peut en refuser tactiquement l'accès si elle craint que de nouveaux acteurs n'affaiblissent ce réseau par leur faiblesse technique. Par exemple, l'organisateur d'un (autre…) concours d'entrepreneuriat destiné à la diaspora sahélienne, qui a récemment créé une certaine

[1] Réunion du 14/02/2018 à Niani.

[2] V. RABEHARISOA, « La multiplicité des connaissances et le tremblement des institutions », *Revue d'anthropologie des connaissances*, vol. 11, n° 2, 2017, p. 143.

[3] M. AKRICH et V. RABEHARISOA, « L'expertise profane dans les associations de patients, un outil de démocratie sanitaire », *art. cit.*, p. 70.

effervescence autour de son projet, a fait appel au soutien technique et financier de Laura. Si elle le reçoit et entretient de bonnes relations avec lui, elle préfère toutefois ne pas l'intégrer officiellement à ses projets comme le PEEJEM et à ses activités futures, car il ne serait pas suffisamment compétent « techniquement », comme elle me l'explique lors d'une discussion informelle à Niani. Autre exemple de délimitation de ce réseau : alors qu'un nouvel incubateur a été créé à Niani début 2018 et que les membres de cet incubateur ont fait appel au PEEJEM pour du soutien, Laura, qui a reçu les documents « en off » grâce à ses relations cordiales avec Keita, estime que cet incubateur est une coquille vide, et donc, à son avis, qu'il ne faut pas l'accompagner : « Il faut savoir neutraliser les choses »[1]. Elle refuse donc de les raccorder au réseau socio-technique dont elle occupe le centre.

Plus généralement, tous les acteurs concernés par l'entrepreneuriat, mais sans correspondre à sa vision de l'entrepreneuriat innovant, recevront la même fin de non-recevoir. Le réseau socio-technique prend une identité propre grâce à ces savoirs expérientiels, en raccordant entre elles certaines entités, et en en refusant d'autres. Ce mouvement confère en retour aux entités qui y participent une identité et un problème propres, que les savoirs expérientiels de Laura confortent : il faut être innovant et innover, ne pas soutenir les entreprises dites traditionnelles comme le commerce général ou l'élevage de volaille, pour s'orienter vers des technologies numériques ou issues d'un véritable travail de recherche & développement. Or, ce n'était pas ce que la Banque mondiale proposait avec le PEEJEM : Laura propose donc de nouvelles manières d'accompagner l'entrepreneuriat pour la Banque mondiale, en tout cas au Sahel (l'entrepreneuriat innovant étant déjà soutenu dans d'autres régions).

4.2. Un écosystème de savoirs au service de l'expertise comme opération de la Banque mondiale

Dès lors, peut-on parler d'expertise expérientielle pour qualifier l'expertise comme opération de la Banque mondiale ? Les travaux sur l'expérience déjà cités[2] proposent en effet de distinguer « savoir expérientiel » et « expertise expérientielle », cette seconde se traduisant « par une compétence à mobiliser le savoir expérientiel pour apporter des réponses à des problèmes formulés en termes généraux ou spécifiques »[3]. Or, ici, il apparaît difficile de parler

[1] Réunion du 15/03/2017 à Niani.

[2] Comme dans le chapitre 2, en reprenant ces travaux sur les profanes ou associations de patients, il ne s'agit pas de valoriser et de réhabiliter à tout prix les experts de la Banque mondiale et leur travail épistémique, comme ces travaux le font à propos de leurs propres enquêtés. Il s'agit simplement d'éclairer certains aspects du travail des experts de la Banque, qui expliquent la manière dont la Banque affirme et perpétue localement son pouvoir.

[3] M. AKRICH et V. RABEHARISOA, « L'expertise profane dans les associations de patients, un outil de démocratie sanitaire », *art. cit.*, p. 70.

d'une expertise capable de proposer des réponses à des problèmes à l'aune des seuls savoirs expérientiels. En effet, dans la formulation des problèmes et de leurs potentielles réponses, on constate que ces savoirs expérientiels ne sont jamais séparés des deux types de savoirs que nous avons identifiés ci-dessus : les savoirs tactiques et institutionnels.

Si les autres acteurs écoutent les conseils de Laura et qu'elle peut donc s'immiscer dans leurs réseaux, si elle parvient à mobiliser des financements en attirant la confiance d'autres bailleurs, c'est aussi parce qu'elle maîtrise techniquement son sujet, par l'expérience. Elle peut ainsi donner des conseils aux incubateurs mandingues, ou paraître un interlocuteur crédible face à un incubateur déjà très structuré comme Pant'Impact. Autre exemple : Cyril m'explique par exemple que Laura « coache » l'AFD sur les questions entrepreneuriales, notamment une cheffe de projet qui l'aurait appelé pour savoir « quoi faire de son argent » sur la question. Car si l'AFD est très dynamique sur les questions entrepreneuriales, le décaissement est encore difficile, et Laura est toujours de bon conseil. Réciproquement, sans ses savoirs tactiques et institutionnels, son savoir expérientiel resterait inemployé, puisqu'aucune activité, au départ, ne justifiait qu'elle s'y intéresse d'aussi près : les premiers rendent donc utilisables et effectifs ce dernier, comme quand elle a mobilisé les marges du PEEJEM pour se lancer sur la question.

D'autres exemples d'imbrication sont possibles. Quand Laura explique ci-dessus, se référant à son expérience en tant qu'entrepreneuse, qu'il est facile d'obtenir des subventions, mais difficile d'obtenir les crédits nécessaires pour croître quand l'entreprise est suffisamment mature, elle se demande en même temps comment faciliter cet accès au crédit, et mobilise pour cela ce qu'elle sait des outils des bailleurs, et de leurs modes d'action, i.e. ses savoirs institutionnels. Quand elle évalue le niveau des incubateurs africains, et les compare entre eux, c'est également pour savoir sur qui s'appuyer pour ses futures activités : ainsi, Tech4Africa, qu'elle cite comme référence dans le monde de l'accompagnement des entreprises, deviendra agence de mise en œuvre du concours d'entrepreneuriat régional qu'elle déploiera avec l'argent de la coopération italienne, au détriment des incubateurs sahéliens.

Dernier exemple. Une compétition d'entrepreneuriat innovant a été lancée en 2018 par la Banque mondiale, à destination de toute l'Afrique, par des collègues basés à Washington D.C. que Laura ne connaît pas. Un autre réseau socio-technique, que Laura découvre, est en train de se développer sur cette thématique au sein même de la Banque mondiale. Mais dans cette compétition, l'Afrique sahélienne et plus généralement francophone est restée pour diverses raisons très marginale. Laura, qui n'a pas été consultée et se considère comme un maillon essentiel pour l'accès au Sahel, considère qu'il s'agit d'une erreur de leur part, erreur à la fois tactique, institutionnelle, et technique (je souligne) :

> « les collègues […] ont lancé ça rapidement, […], **sans nous contacter, nous qui connaissons le coin**, alors qu'ils n'ont sans doute jamais mis les pieds en Afrique » ; « bon après ça nous arrive tous de faire des activités qui sont vues à la fin comme pas assez inclusives. Ça arrive souvent à la Banque, **ils avaient peut-être une fin de budget**, et ont dû aller vite et tous seuls, et à la fin **la qualité n'est pas forcément là**. À mon avis, ils sont tellement occupés et ne se sont pas attardés à **faire ça de manière inclusive**. Je vais voir quand je vais leur parler. »[1]

Il faudrait même parler de savoirs des chefs de projet qui sont indissociablement tactiques, institutionnels et expérientiels, pour souligner leur caractère entremêlé, et qu'ils doivent apprendre à articuler. D'ailleurs, savoirs tactiques et institutionnels s'acquièrent aussi par l'expérience (même s'ils ne concernent pas nécessairement la question de l'entrepreneuriat, ou plutôt sont valables sur toutes sortes d'activités). En bilan, si les opérations d'expertise de la Banque mondiale sur des identités (qui peut soutenir l'entrepreneuriat innovant) et des problèmes (qu'est-ce que l'entrepreneuriat innovant) consistent ici à s'immiscer, à raccorder et à réitérer les mêmes démarches auprès de nouveaux acteurs, ce sont bien ces savoirs tactiques, institutionnels et expérientiels qui permettent, en s'articulant, de faire exister ce travail d'immixtion, de raccordement et de réitération.

Surtout, on aura compris que si c'est dans sa capacité à s'immiscer, raccorder et réitérer ces tentatives que réside le pouvoir particulier de l'institution de Bretton Woods, ce n'est pas par un miracle qui donnerait à tous les chefs de projet cette capacité d'action. Tout le monde pourrait en principe « cognitivement » s'immiscer, raccorder et réitérer, comme tout le monde pouvait « cognitivement » multiplier des microbes à l'époque pasteurienne. De même, les savoirs tactiques, institutionnels et expérientiels ne sont pas *a priori* l'apanage des chefs de projet de la Banque mondiale. Mais comme tout le monde ne possède pas le laboratoire que Pasteur possédait, tout le monde ne dispose pas *a priori* des équipements nécessaires pour mener à bien un tel travail, ni des conditions nécessaires pour mobiliser/incorporer de tels savoirs. Ces équipements et ces conditions, que la Banque mondiale procure à ses chefs de projets, sont les suivants : encouragement à se déplacer et s'expatrier autant que possible pour multiplier les expériences et les connaissances ; possibilité institutionnelle de candidater à des fonds fiduciaires pour financer ce travail ; possibilité de recruter des consultants pour aider à mener ce travail ; responsabilité de plusieurs opérations en même temps, permettant d'acquérir une certaine vision panoptique et d'accumuler de l'expérience ; accès à des milliers de documents de procédure et d'opérations passées ; accès aux retours d'expérience de nombreux collègues ; statut dans les opérations qui offre une position d'intermédiaire clef dans la chaîne

[1] Réunion du 15/03/2017 à Niani.

de l'aide entre gouvernement et hiérarchie de leur propre agence, etc. Un autre équipement, suggéré par ce chapitre et qu'il faudrait creuser, est d'ordre organisationnel : une sorte de culture organisationnelle, incorporée par les employés, semble prévalente à la Banque mondiale, qui n'évalue pas les chefs de projet sur leur capacité à réinventer le monde à chaque projet, mais bien sur leur capacité à ne pas s'arrêter malgré l'échec et la frustration[1].

In fine, certes, comme le dit David Mosse[2], les experts de la Banque mondiale ne peuvent peut-être pas orienter les pratiques des projets ; mais ils peuvent, dans l'interstice des opérations, travailler considérablement des réseaux existants pour leur donner une forme nouvelle, les faire advenir comme réseaux socio-techniques constitués de longues chaînes, où ils occupent une place essentielle, et dont ils participent largement à définir les contours. Il n'y a donc pas là non plus mirage du pouvoir, puisque cette Banque mondiale contribue très concrètement à réagencer des réseaux socio-techniques qui seront au cœur du soutien à certaines politiques publiques. Notons ici que ce réseau construit autour de Laura, nous l'avons qualifié de réseau socio-technique, plutôt par exemple que de collectif, terme employé dans le chapitre 2. Certes, il s'agissait bien en un sens, à partir du plusieurs, de créer de l'un, afin d'aller ensemble de l'avant, au service de l'entrepreneuriat innovant : mais là où il s'agissait dans le chapitre 2 de construire un secteur économique conscient de lui-même en tant que secteur (celui de la construction de logements au Mandé), l'obsession de Laura dans ce chapitre relève plutôt d'une volonté de construire un programme de soutien à l'entrepreneuriat innovant en y raccordant ceux dont elle estime qu'ils peuvent y participer, mais sans se soucier de donner à ce réseau une conscience de lui-même en tant qu'entité collective partageant une même identité profonde. Laura se suffit de sa propre conscience de ce réseau.

4.3. Science économique et expertise comme opération

Avant de conclure, on remarquera qu'il n'a pas été question jusqu'ici de science économique entendue au sens strict de savoirs théoriques et académiques, alors même qu'une partie de la littérature soutient que c'est là que réside le corpus de savoirs qui anime l'institution jumelle du FMI[3]. Or, si ne nous l'avons pas aperçue au cœur du travail de l'expertise, au profit des savoirs tactiques, institutionnels et expérientiels, cette science économique au sens strict n'a

[1] Il s'agit des éléments identifiables d'après notre enquête, mais l'on pourrait probablement en identifier d'autres. Puisque ces équipements et conditions donnent à l'agir par l'expertise de la Banque mondiale sa spécificité, l'on pourrait enquêter plus spécifiquement sur leur origine, leur rôle exact, et notamment leur articulation précise avec les types de savoirs mis au jour ici. Nous nous contentons dans ce chapitre de montrer la spécificité des opérations d'expertise et de la nature des savoirs en jeu.

[2] D. MOSSE, *Cultivating development: an ethnography of aid policy and practice*, *op. cit.*

[3] On se reportera à la discussion de l'introduction de la thèse.

pas manqué d'apparaître lors du travail de Laura et de son équipe, mais d'une manière particulière. Sans en faire un cas général, puisqu'il faudrait étudier plus systématiquement les interactions entre opérations et science économique, nous allons montrer qu'elle est surtout apparue comme un savoir extérieur, détenue par d'autres acteurs de la Banque mondiale, en l'occurrence les économistes du département de recherche de l'institution, le très puissant *Development economics vice presidency* (DEC). Surtout, les opérations d'expertise telles que les envisage ici Laura se construisent en opposition à ces savoirs des économistes ; mais un certain privilège épistémique des économistes l'oblige à prendre soin de leurs avis. Cela se fera sans pour autant conduire à un réagencement conséquent du réseau socio-technique construit jusque-là.

Une anecdote que Cyril, le consultant de Laura, m'a relatée va permettre de s'en rendre compte. En 2018, Laura se rend à Washington D.C. aux *spring meetings* de la Banque mondiale et du FMI, l'événement majeur et le plus visible des deux institutions, où se réunissent les « décideurs » de la planète. Laura y rencontre par hasard dans une session le vice-président de la Banque mondiale pour l'Afrique, avec lequel elle discute informellement d'entrepreneuriat ; Laura se confie sur ce qu'elle pense de ce que fait la Banque, ou plutôt ne fait pas, ou pas correctement, et sur ce qu'elle devrait faire, au Sahel mais aussi en général dans le monde. Le vice-président, convaincu par le bagou de la cheffe de projet, lui demande de rédiger un *position paper* pour formaliser / structurer / étoffer ces positions. Cependant, la notion de *position paper* pose problème : personne ne sait ce que le vice-président a signifié par là, car il ne s'agit pas d'un document standard de la Banque mondiale. Laura préfèrerait un papier court résumant son diagnostic et ses recommandations. Mais elle décide de collaborer avec des économistes de la Banque, afin de « légitimer au mieux son positionnement », me raconte toujours Cyril. L'un de ces économistes doit conduire quelques études économétriques sur la question, en faisant du « *crunching* » de données quantitatives. C'est quelqu'un qu'on leur a présenté comme étant très performant, et qui se lançait justement sur la question entrepreneuriale. Mais comme me l'explique ce consultant, l'équipe opérationnelle de Laura constate lors des échanges que le cadre théorique qu'il propose ne leur convient pas : c'est le « type même de l'économiste quantitatif qui ne sait faire que de l'économétrie », « mais ne comprend pas grand-chose par ailleurs », selon eux.

Le *position paper* sera tout de même co-produit par Laura et cet économiste, et sera relu par plusieurs personnes de sa hiérarchie proche. Alors que Laura n'a pas hésité dans les parties qu'elle a rédigées à écrire « *we* », avec des accroches du type « *we believe* », renvoyant par là à ses savoirs construits sur le terrain, cette hiérarchie proche lui rétorque qu'il ne s'agit pas d'avoir des opinions, que ce n'est pas ce qui est attendu : il faut des savoirs validés. Et en

l'occurrence, validés par la science économique, qui prend donc encore plus de place dans la version finale. Au total, cette version finale fait une soixantaine de pages, mais, d'après le consultant, « les conclusions tirées de ces études économiques ne sont pas très intéressantes, et finalement on ne dit pas grand-chose ». C'est un rapport comme souvent à la Banque, me dit-il, « un peu vide ». Pour preuve, ajoute-t-il avec ironie pour souligner la crainte de la hiérarchie qui pèse à la Banque, lorsque Laura envoie le document finalisé à ses supérieurs immédiats, ceux-ci trouvent que le rapport convient tout à fait, justement parce qu'il est suffisamment creux pour n'inquiéter personne[1].

Après envoi du rapport au vice-président, les conseillers de ce dernier reviennent vers Laura, et organisent une réunion directement avec ce vice-président et plusieurs directeurs pays, ce qui est rare pour un simple chef de projet. On lui demande de ne préparer qu'un PowerPoint. Lors de cette rencontre, au bout d'une slide, fatigué par le caractère trop codifié de la présentation, le vice-président demande à Laura de s'arrêter, et de lui livrer simplement ses messages clefs, à l'oral. La cheffe de projet peut à nouveau mobiliser ses savoirs embarqués au cœur des opérations, qu'elle avait dû évacuer jusque-là : elle est immédiatement plus à l'aise. À la fin, le vice-président, convaincu, lui demande de monter un programme dans toute l'Afrique subsaharienne sur la question, et lui offre un budget de fonctionnement pour cela (qui a le même intérêt que les fonds fiduciaires, à savoir financer des déplacements, des consultants, etc.).

Munie de ces fonds supplémentaires (qui arriveront un peu plus tard), et de l'aval d'un haut gradé de la Banque, Laura disposera d'atouts supplémentaires pour donner un supplément d'existence à son programme de l'entrepreneuriat innovant. Cet épisode montre en tout cas que les savoirs embarqués dans les opérations ne sont pas toujours mis en avant par les chefs de projet, bien qu'ils soient au cœur de la construction des réseaux socio-techniques par lesquels la Banque mondiale acquiert sa capacité à orienter le développement, et que les chefs de projet les trouvent pour leur part souvent plus riches que les complexes calculs économétriques de leurs collègues du DEC. Ils savent en effet, notamment parce qu'on le leur rappelle en cas d'écart, que la science économique demeure le corpus de savoirs le plus légitime pour justifier les conseils sur les politiques publiques ou les décisions de financement, en tout cas aux yeux de la hiérarchie intermédiaire. C'est par un soutien inhabituel à très haut niveau dans la Banque mondiale qu'un chef de projet peut espérer que ses propres savoirs soient entendus.

Néanmoins, remarquons que le filtre de la science économique, s'il cadre le discours de la hiérarchie intermédiaire, ne semble pas ici intimider un vice-président de l'institution, qui demande à Laura d'abandonner ce filtre pour parler plus librement en tant que cheffe de projet.

[1] Sur les relations entre chefs de projet et hiérarchie, voir aussi M. GOLDMAN, *Imperial Nature*, *op. cit.*

Peut-être s'agit-il d'une exception. Peut-être aussi que ce vice-président, s'il est suffisamment haut gradé pour oser l'exprimer, n'est en revanche pas le seul à avoir saisi toute la valeur des savoirs embarqués dans les opérations, ou même à avoir saisi que l'ensemble des opérations d'expertise sur des identités et des problèmes produites – l'expertise comme opération de la Banque mondiale – dit plus et fait plus pour l'institution – et son pouvoir – que la science économique trop mathématisée produite au sein du DEC.

Conclusion

En 2018, malgré ses premiers succès, Laura est inquiète, car elle va devoir partir prochainement du Mandé. Après trois ans sur place, il est maintenant temps pour elle de changer de pays, m'explique-t-elle, parce qu'il n'est pas bien vu de rester trop longtemps dans un pays, voire sur un continent, du point de vue de la carrière professionnelle. Preuve supplémentaire qu'il faut être mobile à la Banque mondiale, elle m'apprend lors d'un repas que depuis une réforme récente, les primes d'expatriation baissent au bout de cinq ans dans un pays, « pour nous inciter à bouger, à changer de pays, pour éviter que quelqu'un se fasse vingt-cinq ans d'expatriation avec avantages dans un pays sympa comme le Maroc, à une heure de vol de Marseille… ». Son temps dans le pays est donc compté, bien qu'elle ignore encore quel pays l'accueillera. Dès lors, insiste-t-elle,

> « Il faut être sur une dynamique irréversible, car je vais partir, et celui qui va me succéder en tant que chef de projet, je ne sais pas s'il ne sera pas spécialiste d'une connerie sans lien avec l'entrepreneuriat. Donc on accélère, on est sur un rythme de TGV, il faut que ça soit irréversible d'ici un an. »

Parce que notre enquête s'est arrêtée là, il ne nous appartient pas de dire si, après son départ, le soutien à l'entrepreneuriat innovant demeurera une politique publique que la Banque mondiale portera dans le Sahel, c'est-à-dire si Laura aura effectivement réussi à déclencher une dynamique irréversible. On peut toutefois conclure de ce chapitre que Laura aura dépensé une énergie et un temps considérables en ce sens. Dans la partie 2, on l'a en effet vu s'efforcer de s'immiscer auprès des acteurs de l'écosystème français de soutien à l'entrepreneuriat en Afrique de l'Ouest : elle n'a eu du succès qu'auprès de Pant'Impact, et a su abandonner rapidement les autres pistes. Mais cela lui a permis de se raccorder au réseau plus large qui porte Pant'Impact, et qui est constitué notamment par l'AFD, très présente sur ces questions dans la région. Les savoirs tactiques qu'elle a mobilisés lui ont permis aussi de transformer à la marge un projet, le PEEJEM, et par là de se placer au cœur de l'écosystème des incubateurs

mandingues. Raccordant entre eux ces deux réseaux, elle leur a adjoint, en réitérant ses tentatives et par ses savoirs institutionnels (partie 3), des fonds italiens qui lui ont permis de financer de nouveaux déplacements pour réitérer ses tentatives d'immixtion et de raccordement. Elle a aussi par là pu mener des activités plus concrètes (comme un concours d'entrepreneuriat innovant au Sahel), que nous n'avons pas suivies, mais qui auront permis à Laura de solidifier plus avant encore le réseau maintenant bien constitué de l'entrepreneuriat innovant au Sahel.

Enfin, c'est par des savoirs centrés sur la question entrepreneuriale qu'elle est parvenue à compléter des savoirs tactiques et institutionnels sinon démunis (partie 4). Ces savoirs s'inscrivent, non pas dans le cadre de la science économique conçue comme ensemble de théories et savoirs formels, mais dans différentes formes d'expériences, construites en tant qu'entrepreneuse au Burundi, puis en tant que cheffe de projet ayant voyagé et pouvant donc comparer entre eux les incubateurs et entrepreneurs. Dès lors, les incubateurs mandingues profiteront de ses conseils pour la structuration de leur faîtière ; les responsables de la coopération italienne seront ravis de transférer leur fonds à quelqu'un qui sait de quoi elle parle quand elle parle d'entrepreneuriat et de Sahel ; enfin, d'autres acteurs seront eux exclus sous prétexte qu'ils ne sont pas suffisamment compétents pour intégrer et renforcer par leur intégration ce réseau socio-technique.

Admettons-le : dans ce chapitre, nous n'avons pu décrire qu'une petite partie des activités de Laura, qui a su s'immiscer, raccorder et réitérer ses tentatives bien au-delà de ce que nous avons présenté. Notamment, nous n'avons pas suivi ici les activités plus concrètes qui ont découlées de ce travail, comme le concours d'entrepreneuriat innovant qu'elle mettra en place pour compenser un Concours de Plan d'Affaires du PEEJEM trop éloigné de ses propres préoccupations. En suivant de telles activités, nous aurions pu nous apercevoir, avec la socio-anthropologie du développement, que l'écart entre conception et mise en œuvre est important, voire même, que les pratiques de mise en œuvre ont obéi à des logiques très différentes des désirs de Laura[1]. Nous avons préféré montrer comment, dans les interstices des opérations de la Banque mondiale (en marge du PEEJEM, avant d'obtenir des financements italiens, etc.), sa capacité à s'immiscer dans et à raccorder des réseaux, en réitérant ses tentatives vers de nouveaux acteurs à chaque échec, lui a permis de construire un réseau socio-technique très long, au centre duquel elle s'est placée. Nous avons identifié avec l'immixtion, le raccordement et la réitération une troisième modalité de l'expertise comme opération de l'institution de Bretton Woods. Cette modalité s'appuie sur l'agencement de savoirs tactiques, institutionnels et expérientiels. Ces savoirs enrichissent donc notre cartographie de l'écosystème de savoirs de la

[1] C'est, encore une fois, le point de D. MOSSE, *Cultivating development: an ethnography of aid policy and practice*, *op. cit.*

Banque mondiale, que les chapitres précédents avaient commencé à brosser en parlant de savoirs liés à production et à la circulation d'un rapport d'expertise, ainsi que d'outils génériques et de leur maîtrise.

C'est dans ce cadre qu'il faut aussi lire l'anecdote introductive de ce chapitre : la Banque mondiale agit peut-être en tâtonnant, mais par son omniprésence, elle multiplie les chances de participer de la construction de réseaux socio-techniques ici ou là, à partir de tels ou tels réseaux existants. C'est également ainsi qu'il faut lire la convergence et l'activation des deux chapitres précédents : la Banque mondiale n'est jamais sûre que chaque activité aura des effets tangibles, mais c'est en réitérant toutes ces activités qu'elle peut s'assurer d'une probabilité minimale d'avoir des effets. Emmanuel avait ainsi lancé trois assistances techniques en même temps au Mandé, sans compter celles qu'il dirigeait de front dans d'autres pays. Le Concours de Plan d'Affaires comprend de son côté trois cycles pour former plus de cinq cents aspirants entrepreneurs, quand un autre concours d'entrepreneuriat figure dans le même PEEJEM, destiné de son côté aux jeunes non diplômés mandingues. De surcroît, des versions très proches du PEEJEM existent dans de nombreux pays africains.

Ce n'est donc pas l'impuissance de la Banque mondiale à laquelle la saynète chaotique de l'introduction nous a fait assister, mais bien à son pouvoir en acte. Son pouvoir ne dépend pas d'une vision surplombante depuis Washington D.C., à l'instar de la capacité à voir en quadrillant le territoire comme les États de Scott. Son pouvoir ne dépend pas de sa capacité à délimiter certaines zones précises de valeur et à s'y cantonner comme les compagnies pétrolières de Ferguson. Ce pouvoir consiste à s'immiscer un peu partout, sans toujours savoir ce que l'on fait, à raccorder des réseaux déjà existants entre eux, et surtout, à réitérer toujours ses tentatives malgré les nombreux échecs, et sans craindre l'échec. Ce pouvoir ne consiste donc pas non plus à s'assurer de la conformité de la mise en œuvre des interventions de développement, mais à continuer à produire des interventions quelles qu'en soient leurs conséquences prévues ou imprévues, et à parvenir à toujours être bien situé dans les réseaux de pouvoir existants, pour les réorienter progressivement, par petites touches.

Car à aucun moment, dans ce chapitre, il n'a été question d'imposition, d'épreuve de force, de coercition, c'est-à-dire de pouvoir direct ; certaines tentatives d'alliance ont d'ailleurs échoué quand elles étaient trop directes. Laura n'a pas imposé de grands choix « politiques » ou « économiques » à des fonctionnaires ou politiques mandingues. Plutôt, Laura a procédé à chaque fois par légers réagencements, toujours marginaux, loin d'un Pasteur réalignant un très grand nombre d'entités à partir de son seul laboratoire. Par exemple, Pant'Impact et les incubateurs mandingues partageaient déjà de nombreux outils et définitions du bon entrepreneuriat avec Laura. Pour autant, Laura, en réussissant à devenir membre de ces réseaux

existants, a bien agi politiquement en transformant des identités et des problèmes : le réseau socio-technique que Laura a contribué à façonner est devenu un acteur central pour qui (par exemple un gouvernement) veut dorénavant agir sur l'entrepreneuriat. Car même s'il se désagrège en partie à l'avenir, ce réseau ne manquera pas d'être au cœur de futures activités relatives à l'entrepreneuriat et même plus généralement au développement au Sahel, y faisant peser sa définition des bonnes identités et des bons problèmes (soutenir d'abord les incubateurs, soutenir le « haut de gamme » selon les termes de Laura, etc.), quand bien même les pratiques ne suivraient pas à la lettre les futurs documents d'interventions.

Chapitre 5. Transformer l'expertise : un moment postcolonial à la Banque du savoir ?

Introduction

Il est déjà plus de 13h à Addis Abeba, la capitale éthiopienne, quand la première partie de l'atelier qui nous réunit en ce mois de mars 2018 s'achève. Les organisateurs nous proposent d'aller déjeuner, et bientôt, les participants, affamés et heureux de cette pause bienvenue après une longue et dense matinée, s'en vont remplir leurs assiettes au buffet, hésitant entre des spaghettis bolognaise et des plats mijotés éthiopiens qu'ils pourront manger accompagnés du fameux *injera*, le pain plat à base de farine de *teff* symbole de la cuisine locale. Les discussions vont bon train, le nombre restreint des participants à l'atelier (une douzaine de personnes) contribue à créer une atmosphère chaleureuse. Pour ma part, je me sers au buffet en même temps que Florent, un jeune chercheur du Mandé membre de l'une des équipes lauréates du projet qui nous réunit à Addis Abeba. Nous échangeons sur les remarques que son équipe a reçues dans la matinée, et plus généralement sur ce projet.

Celui-ci, intitulé « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité », est financé à hauteur de 500 000 dollars environ par le département Commerce & Compétitivité de la Banque mondiale, ce même département dont nous avons suivi les interventions dans les chapitres 3 et 4 de la thèse. L'objectif de ce projet est de financer et d'accompagner des équipes de chercheurs basées dans des pays africains, afin qu'elles mènent des recherches portant sur les politiques industrielles des pays où elles sont basées. Ce projet est mis en œuvre par une institution, le *Global Development Network* (GDN), aujourd'hui organisation internationale indépendante dont le siège est à New Delhi, mais qui, en 1999, fut créée au sein même de la Banque mondiale comme mise en œuvre opérationnelle de la Banque du savoir. Ce projet qui nous réunit à Addis Abeba reprend dans ses grandes lignes la direction épistémologique et politique donnée à GDN par Joseph Stiglitz lors de la conférence inaugurale de l'institution, fin 1999. Cette direction a été analysée en détail dans le premier chapitre de la thèse, et nous ne ferons donc ici que signaler les similarités entre le programme de Stiglitz et le projet que nous

nous proposons de suivre[1]. D'abord, ce projet, si l'on en croit sa note de concept, s'inscrit à la suite des critiques du consensus de Washington, qui :

> *« not only did not match the experience of a number of very successful countries, notably in East Asia, but did not seem, either, to be able to relieve many developing countries from crucial challenges of productivity increases, job creation and poverty reduction. »*[2]

On retrouve également dans les documents de ce projet la critique de Stiglitz d'un développement technocratique, dont les praticiens sont persuadés de pouvoir translater des solutions techniques toutes faites d'un pays à un autre, sans transformation plus générale de ces techniques ou des sociétés à développer, et sans appréhension plus fine des spécificités des pays :

> *« This leads to a sort of deterministic knowledge based on averaged-out and de-contextualized observations that does not fit the specific characters of various developing country contexts »*[3].

À partir de là, l'objectif du projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité » est bien de faire mener des recherches sur des questions de politiques industrielles. Mais plutôt que de chercher des déterminants très généraux du succès ou non de ces politiques – ce que font la plupart des recherches, disent les concepteurs du projet –, il s'agit avant tout de s'appuyer des cas concrets de politiques industrielles pour documenter et décrire finement ce qui s'est réellement joué dans chacun de ces différents cas. Le projet se propose donc, en un sens, de faire de la recherche différemment de la manière dont elle est habituellement menée, comme le précise la phrase :

> *« Instead of the 'whether' or the 'what' questions about industrial policies, we thus propose to shift to the 'what for' and 'how'. »*[4]

Pourquoi cela ? Essentiellement dans l'optique de fournir aux gouvernements des pays en développement « un ensemble d'informations plus riche pour prendre leurs décisions »[5]. Outre le type de recherche menée, le projet a une seconde spécificité : ce sont des équipes de recherche basées dans des pays africains et dont les chercheurs ont la nationalité d'un pays en

[1] J. STIGLITZ, « Scan globally, reinvent locally: knowledge infrastructure and the localisation of knowledge », *art. cit.* Il importe de rappeler que cette direction ne caractérise pas nécessairement GDN pour toutes les périodes de son histoire et dans sa totalité, point que la thèse n'aborde pas.
[2] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p. 2.
[3] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p. 3.
[4] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p. 3.
[5] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p. 3.

développement qui seront financées et accompagnées pour mener ces recherches. Le projet part ainsi de l'affirmation, qu'on trouve chez Stiglitz, que ce sont les « chercheurs locaux » – ici les équipes africaines – qui seront les mieux à même de répondre aux objectifs du projet. Ainsi, il est notamment affirmé que :

> *« local researchers have a comparative advantage to generate contextualized knowledge. »*[1]

En bilan, on retrouve dans ce projet certaines interrogations que Stiglitz soulevait à propos de l'expertise (comme conseil aux politiques publiques) de la Banque mondiale, en particulier celles portant sur le lien unissant nature des savoirs pour l'expertise ; identité de celui qui produit ces savoirs et cette expertise ; et légitimité et efficacité de cette expertise dans le processus de développement. Une meilleure expertise, plus efficace et légitime, pourrait être inventée selon Stiglitz à partir de cette réflexion. Pour cela, en particulier, il est nécessaire d'ajouter un nouveau type de savoir à l'écosystème de savoirs de la Banque mondiale : les savoirs locaux, produits par les chercheurs locaux. C'est en quelque sorte la mise en œuvre concrète de cette épistémologie qui nous réunit en ce mois de mars 2018. Mais les catégories en jeu, « contexte des pays en développement », « chercheurs locaux » ou encore « savoir local », n'ont rien d'évident, comme GDN et la Banque mondiale vont bientôt s'en rendre compte.

Pour s'en faire une idée, revenons au buffet du premier paragraphe, où je me sers en même temps que Florent, un jeune chercheur mandingue d'une équipe de recherche basée au Mandé. Je l'interroge sur son récent voyage en France, dont il m'a parlé rapidement le matin même. Il s'est en effet rendu en février dernier trois semaines en région parisienne, dans le cadre d'un séjour de recherche à l'Université de Cergy Pontoise, université où il avait effectué auparavant sa thèse en économie. Il en a également profité pour présenter un papier à une conférence d'économie se déroulant sur le campus de l'École Polytechnique. Sa présentation portait, me dit-il, sur « la fin de carrière, les départs à la retraite, les choix de départ en retraite anticipée », se remémorant ensuite avec le sourire que le site de l'École Polytechnique est bien difficile d'accès, surtout quand il neige, comme quand il s'y est rendu ! Quand je lui demande si cette recherche porte « sur le Mandé », il me répond, d'un ton on ne peut plus naturel : « non non, sur l'Europe ». L'échange est bref, et bientôt je retourne m'asseoir, l'assiette copieusement remplie mais l'esprit troublé autant par sa réponse que, *a posteriori*, par ma question.

[1] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p. 4

Il m'avait semblé naturel que Florent travaillât sur des sujets liés au Mandé, d'où une certaine surprise de ma part après sa réponse. Surprise contrastant d'autant avec le naturel ou l'impassibilité de sa réponse, ne considérant pas ma question comme surprenante ou déstabilisante, mais y répondant comme on répond à une question somme toute banale. Plausible, mais banale. Au fond, la réaction ou plutôt l'absence de réaction, et la réponse de Florent, ne devraient guère nous surprendre : l'économie est une science qui depuis longtemps se construit comme discipline globale ayant vocation à produire des savoirs transnationaux[1] ; alors, que Florent travaille sur le Mandé ou l'Europe, quelle différence ? D'ailleurs, dans cette petite salle de séminaire de l'hôtel qui nous héberge à Addis Abeba, sur une douzaine de personnes, cinq ou six nationalités et trois continents sont représentés : ce séminaire est en un sens véritablement global. Surtout, plusieurs participants du séminaire occupent une position symétrique à celle de Florent : ils vivent en Europe et/ou sont originaires d'un pays du Nord, et travaillent sur des problématiques africaines ; ainsi, Giuseppe, l'un des mentors des équipes, est italien, vit à Londres, et travaille sur des sujets de politiques industrielles en Afrique, notamment en Tanzanie ; Yusuke est japonais, et travaille à Vienne, sur des recherches en développement industriel en Asie ou en Afrique. Ces situations n'ont l'air de surprendre ou choquer personne, et il ne me serait guère venu à l'idée de demander à Giuseppe s'il travaillait pour son dernier papier sur l'industrialisation en Émilie-Romagne, sa région d'origine, ou à Yusuke de m'expliquer comment il pouvait, depuis Vienne, contribuer à la réflexion économique sur le Japon.

Ma question à Florent peut évidemment être interprétée comme s'inscrivant à la suite d'un projet qui fait du local un élément au cœur de ce que doit être le développement. Elle n'en a pas moins quelque chose de naïf et de maladroit, puisqu'elle semble renvoyer Florent à son caractère local, à sa nationalité, tout en validant implicitement le caractère global des mentors Giuseppe ou Yusuke, au sens où leur intérêt pour des problématiques globales (l'industrialisation en Afrique ou en Asie) n'est pas interrogé. En d'autres termes, ma question, mais aussi plus généralement les fondations de ce projet où des mentors venus du Nord et travaillant sur le Sud viennent accompagner des équipes basées dans le Sud et devant travailler sur le Sud, semblent donc introduire une asymétrie entre Florent et Giuseppe ou Yusuke, du fait de leur nationalité. Quoiqu'il en soit, ce que cette anecdote souligne, ce n'est pas tant l'inanité du mouvement de valorisation des savoirs locaux et de la recherche locale, que sa fragilité et son caractère problématique.

[1] M. FOURCADE, « The construction of a global profession: the transnationalization of economics », *American journal of sociology*, vol. 112, 2006, pp. 145-194.

La réponse de Florent est en effet une sorte de pied de nez à ceux qui voudraient lui faire produire systématiquement, parce qu'il est mandingue et qu'il travaille dans un centre de recherche au Mandé, des savoirs mandingue ; réponse ironique, où un jeune du Mandé, sur le ton le plus naturel du monde, refuse d'être cantonné à « son » local, et semble même vouloir nous dire avec sa recherche sur les retraites anticipées en Europe, à ceux qui, justement, ne travaillent pas sur « leur » local : « puisque vous vous chargez de développer mon pays, mon continent, je m'en vais aider de mon côté vos futurs retraités, qui auront bien besoin d'un coup de main, puisque vous les abandonner, refusant, vous aussi, de parler de là d'où vous venez. ». Réponse qui fait écho à celle que mentionnait James Ferguson, à propos de ces « locaux » qui affirment, au grand dam des anthropologues trop bienveillants, qu'ils ne souhaitent pas être cantonnés à une tradition si bénéfique et digne soit-elle, mais veulent vivre dans des maisons en béton, bref, avoir le droit eux-aussi d'être modernes[1]. Dès lors, comment les responsables du projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité » vont-ils concilier leur souhait de produire différemment des recherches sur les politiques industrielles et par là de réinventer l'expertise pour le développement en s'appuyant sur des « chercheurs locaux », et la faible préoccupation apparente de ces mêmes chercheurs pour leur local ? En particulier, que signifie mobiliser des « savoirs locaux », et quelle est la nature de ces savoirs ? Le chapitre va répondre à ces questions.

1. Revue de la littérature et approche analytique

1.1. Le Global Development Network et les « savoirs locaux » dans la littérature

Deux ensembles de travaux de la littérature ont porté leurs analyses sur des terrains relativement proches du projet que nous nous proposons de suivre. D'abord, quelques travaux, en science politique de l'international, en sociologie ou en anthropologie, se sont intéressés spécifiquement à GDN en tant qu'organisation. La naissance et les premiers pas du réseau ont ainsi fait l'objet d'un livre collectif[2]. Le succès du réseau à fédérer un grand nombre d'acteurs a pu y être noté, quand les ambitions initiales du réseau – produire localement de la recherche à destination des politiques publiques – ont été saluées[3]. Les observateurs des premiers pas et

[1] J. FERGUSON, *Global Shadows*, *op. cit.*

[2] D. STONE (éd.), *Banking on knowledge: the genesis of the Global Development Network*, Londres, Routledge, 2000.

[3] E. JOHNSON et D. STONE, « The genesis of the GDN », *art. cit.*

notamment des premières conférences inaugurales du réseau ont toutefois émis quelques réserves, de deux ordres.

D'abord, certains d'entre eux ont souligné la prédominance de la discipline économique au sein des instances dirigeantes de GDN et dans les paradigmes dominants au sein du réseau à ses débuts[1]. Un auteur comme Desmond McNeill note d'ailleurs que les responsables de GDN seront très rapidement conscients de cette limitation, puisqu'ils décidèrent d'intituler la seconde conférence annuelle de GDN « *Beyond Economics: Multidisciplinary Approaches to Development* ». Il soutient néanmoins que cette conférence, qui s'est déroulée à Tokyo en 2000, n'a pas répondu à toutes les promesses que ce titre laissait espérer. Certains économistes présents, à l'image de Nicholas Stern, auraient selon lui continué malgré tout à soutenir des visions très scientistes de l'économie. Il ajoute que les tentatives d'ouverture telles que celle proposée par le prix Nobel d'économie Douglass North, également présent lors de cette seconde conférence, représentent moins une ouverture à d'autres disciplines qu'une extension des frontières de l'économie à des domaines généralement réservés à d'autres disciplines – en l'occurrence, au domaine des institutions[2].

Une autre réserve a porté sur la notion même de « savoir » portée par GDN, considérée comme trop réductrice. Nustad et Sending[3] ont ainsi souligné la vision instrumentale des savoirs portée non seulement par GDN, mais plus généralement par la communauté des développeurs : selon eux, cette vision instrumentale retient comme seuls pertinents pour le développement les savoirs directement applicables. Sous couvert d'objectivité et de neutralité, les praticiens du développement mobiliseraient en effet ces savoirs dans des politiques publiques en masquant leur caractère politique et donc problématique. On retrouve l'une des formulations de la critique de la dépolitisation. Diane Stone[4], professeure en science politique qui a contribué au sein de la Banque mondiale au lancement de GDN, puis a été membre du conseil d'administration du réseau après son autonomisation, ajoute de son côté que l'approche de GDN sur les savoirs est également réductrice par sa naïveté sur l'utilisation qui sera faite des savoirs produits. Selon elle, répondre au problème du « manque de recherche en politique publique générée localement ne garantit pas son application ou son utilisation. La recherche ne 'ruisselle' pas nécessairement sur les politiques publiques. Dans de nombreuses circonstances, la recherche pertinente pour

[1] *Ibid.* ; D. MCNEILL, « Power and ideas. Economics and global development policy », dans D. STONE et S. MAXWELL (éds.), *Global knowledge networks and international development: bridges across boundaries*, Londres, Routledge, 2005, pp. 57-71.
[2] D. MCNEILL, « Power and ideas. Economics and global development policy », *art. cit.*
[3] K.G. NUSTAD et O.J. SENDING, « The instrumentalisation of development knowledge », dans D. STONE (éd.), *Banking on knowledge. The genesis of the Global Development Network*, Londres, Routledge, 2000, pp. 45-62.
[4] D. STONE, « The Knowledge Bank and the Global Development Network », *art. cit.*

les politiques publiques est ignorée ou même réprimée par les gouvernements »[1]. Elle note toutefois en 2003 que le problème a été reconnu par les instances dirigeantes de GDN, qui ont décidé de lancer un programme intitulé « *Briding Research and Policy* ».

Ces travaux ont deux limites. D'abord, et ce n'est évidemment pas un reproche que nous pouvons leur faire, ils ne se sont intéressés qu'aux débuts de l'organisation, jusqu'en 2005 pour les plus tardifs d'entre eux. Il est donc difficile d'affirmer qu'ils nous parlent de l'organisation telle qu'elle existe aujourd'hui. En effet, comme on l'a déjà mentionné dans le premier chapitre, à la suite du départ de Stiglitz en 2000, la pensée du prix Nobel d'économie semble avoir été rapidement mise de côté au sein de la Banque du savoir mais aussi de GDN. Dans ce dernier cas, cette mise de côté s'est faite au profit d'une économie institutionnelle sans doute politiquement moins subversive, représentée par Douglass North[2]. Le projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité » semble avoir en quelque sorte renoué avec la philosophie du discours de Stiglitz[3]. Si ces points mériteraient des travaux supplémentaires, notre point est le suivant : rien ne nous dit que cette littérature nous parle effectivement du GDN que nous avons eu l'occasion d'observer, et ce d'autant que cette même littérature ne s'est pas penchée sur les projets concrets mis en œuvre par GDN, préférant s'attarder sur les grandes conférences du réseau.

Si le second problème s'explique peut-être par le premier problème, il demeure néanmoins problématique pour notre analyse. En effet, ces travaux, aussi pertinents soient-ils pour analyser ou critiquer l'économicisme de GDN ou la notion de savoirs que l'organisation porte, ne s'intéressent guère à ce qui constitue la spécificité de cette organisation. Or, cette spécificité de GDN – du GDN de Stiglitz et du projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité » en tout cas –, c'est de faire en sorte, en constituant des réseaux de recherche (ce qu'est GDN) ou en mettant en œuvre des projets, de faire produire des savoirs utiles aux politiques publiques du développement par les chercheurs locaux eux-mêmes : car c'est bien par ce biais que GDN et ce projet estiment pouvoir provoquer une différence sur la nature des recherches produites et sur leur pertinence en termes de politiques publiques. Ainsi, si GDN se focalise peut-être effectivement trop sur la discipline économique, cette littérature ne nous aide pas à saisir ce que cela change pour l'économie d'être produite par des « chercheurs locaux ».

[1] *Ibid.*, p. 47.

[2] S. CLARKE et L. SQUIRE, « Creating the Global Development Network: an exercise in institutional theory and practice », *art. cit.*

[3] Le président de GDN, Pierre Jacquet, m'avait d'ailleurs conseillé lors du premier séminaire du projet la lecture du discours *Scan Globally, Reinvent Locally* de Stiglitz (Discussion avec Pierre Jacquet, Nairobi, 01/07/2017, non enregistrée). Certains conseillers scientifiques du projet se sont également déclarés proches de la pensée de Stiglitz lors d'entretiens.

D'ailleurs, cette littérature utilise GDN surtout pour critiquer de façon plus générale les savoirs du développement : les « savoirs locaux » de GDN ne semblent pas distinguer ce réseau de réseaux des autres agences d'aide. Cela est après tout peut-être vrai, mais cette littérature n'en fait même pas une question de recherche, ne se demande pas ce que cela change, pourrait changer, ou ne change pas.

Une littérature anthropologique s'est intéressée de son côté à la mobilisation des « savoirs locaux » par les agences d'aide au développement, qu'il s'agisse de bailleurs de fonds (dont la Banque mondiale) ou d'ONG. Si ces agences parlent volontiers de « savoirs locaux », elles utilisent généralement l'expression comme traduction ou synonyme de « savoirs indigènes » (*indigenous knowledge*)[1]. La littérature à leur sujet souligne d'abord l'évolution historique qu'a connue cette thématique. Dans les années 1950 et 1960, les théoriciens du développement caractérisaient les savoirs indigènes et traditionnels comme inefficaces, inférieurs, non rationnels, comme un obstacle au développement. À partir des années 1980, un intérêt généralisé au sein des institutions de développement émerge autour de ces savoirs indigènes : avec l'échec des grandes théories sur le développement, un regard nouveau est porté sur ces savoirs, qui ont l'intérêt de représenter « un abandon de la préoccupation des solutions centralisées et à orientation technique des dernières décennies qui ont échoué à modifier les perspectives de vie d'une majorité de paysans et de petits agriculteurs dans le monde »[2]. Dès lors, les pauvres ne doivent plus être considérés comme de simples objets du développement, mais comme capables de résister et de se réapproprier ces interventions de façon créative[3]. Ils deviennent des ressources pour le développement sur lesquelles il faut s'appuyer : on retrouve ici la tonalité de certains discours de Wolfensohn et Zoellick cités dans l'introduction générale, ou certains travaux cités dans le chapitre 1, sur la nécessité de faire des plus pauvres des « solutions » du développement.

De nombreux anthropologues admettent que la reconnaissance de ces savoirs indigènes représente un progrès notable par rapport à la période où ils n'étaient perçus que comme des obstacles au développement ; les apports de l'anthropologie sont ici pour eux à noter, qui ont largement accompagné les agences d'aide dans ce mouvement. Toutefois, plusieurs limites de ces approches sont progressivement soulignées dans les années 1990 et 2000 par ceux que nous

[1] Comparer par exemple BANQUE MONDIALE, *World Development Report 1998/1999: knowledge for development*, *op. cit.*, pp. 2 et 31 ; et sa traduction en français BANQUE MONDIALE, *Rapport sur le développement dans le monde 1998/1999*, *op. cit.*, pp. 3 et 34 pour l'équivalent.

[2] A. AGRAWAL, « Dismantling the divide between indigenous and scientific knowledge », *Development and change*, vol. 26, n° 3, 1995, p. 414.

[3] A. NYGREN, « Local knowledge in the environment–development discourse: from dichotomies to situated knowledges », *Critique of anthropology*, vol. 19, n° 3, 1999, pp. 267-288.

appellerons ici par souci de lisibilité les anthropologues critiques (critiques du mouvement de reconnaissance des savoirs indigènes). La limite que nous voudrions souligner ici est celle que ces anthropologues critiques identifient dans la persistance, au sein des théorisations des agences d'aide et de leurs collègues anthropologues non critiques, de la distinction entre savoirs scientifiques et savoirs indigènes[1]. Si, jusque dans les années 1980, cette distinction servait à nier tout caractère pertinent à ces savoirs, elle explique à partir des années 1980 leur valorisation, comme un papier produit en 1991 à destination de la Banque mondiale l'illustre :

> *« [Indigenous knowledge] contrasts with the international knowledge system generated by universities, research institutions and private firms. It is the basis for local-level decision making in agriculture, health care, food preparation, education, natural-resource management, and a host of other activities in rural communities. […] Indigenous knowledge has value not only for the culture in which it evolves, but also for scientists and planners striving to improve conditions in rural localities »*[2].

L'anthropologue Arun Agrawal, dans un papier théorique[3], identifie trois différences typiques généralement soulignées par les défenseurs non critiques des savoirs indigènes, et démontre qu'elles ne résistent pas à une analyse approfondie. La première, qu'il qualifie de substantive, consiste à affirmer que les savoirs indigènes sont différents des savoirs scientifiques en ce qu'ils sont plus préoccupés par des activités connectées « avec les moyens de subsistance des gens plutôt qu'avec des idées et des philosophies abstraites », quand, inversement, « la science occidentale construit des explications générales »[4]. À rebours, Agrawal exhibe plusieurs travaux qui montrent que ces savoirs indigènes s'intéressent aussi à des éléments non purement concrets, qu'ils sont capables d'abstraction ; l'anthropologue critique rappelle également que les savoirs scientifiques sont souvent plus concrets et terre à terre qu'il n'y paraît. Deuxièmement, avance-t-il, une différence méthodologique et épistémologique est souvent mise en avant : quand la science serait ouverte, systématique, objective et analytique, les savoirs indigènes seraient fermés, non-systématiques, sans concepts. Agrawal rétorque en rappelant toute la diversité des savoirs indigènes dans leur réception des savoirs autres (rejet stratégique, assimilation, étonnement, etc.), et souligne que la science moderne, inversement, ne se caractérise pas toujours pas une ouverture bienveillante à d'autres paradigmes. Enfin,

[1] Les critiques d'Olivier de Sardan à propos du « populisme idéologique » et de sa vision enchantée des savoirs populaires en soulignent une autre limite, d'ordre méthodologique plutôt qu'épistémologique, que nous n'aborderons pas ici. Voir J.-P. OLIVIER DE SARDAN, « Les trois approches en anthropologie du développement », *art. cit.*

[2] Cité dans A. AGRAWAL, « Dismantling the divide between indigenous and scientific knowledge », *art. cit.*, p. 416.

[3] A. AGRAWAL, « Dismantling the divide between indigenous and scientific knowledge », *art. cit.*

[4] *Ibid.*, p. 422.

troisièmement, c'est l'idée que les savoirs indigènes seraient attachés à un contexte, quand la science serait de son côté capable de se détacher de ses conditions de production, qu'Agrawal met à mal : pour cela, il s'appuie notamment sur des travaux en STS.

Agrawal ne manque pas non plus de souligner la contradiction des praticiens du développement qui, bien que notant le caractère contextuel des savoirs indigènes, proposent essentiellement comme manière de les valoriser de les stocker dans des bases de données gérées par des organisations de développement. C'est justement par de tels mécanismes, dit-il, que tout contexte sera perdu[1]. Il remarque également que ces savoirs indigènes, au fond, semblent dans la plupart des textes et discours à leur sujet ne prendre leur véritable valeur qu'une fois intégrés dans des systèmes modernes de classification des savoirs : la science reste donc le juge ultime de leur valeur. Pour l'auteur, pour sortir de ces contradictions, il est fondamental de déconstruire la dichotomie entre savoirs indigènes et savoirs scientifiques : aucun critère analytique extérieur ne permettrait de les distinguer *a priori*. De même, une anthropologue comme Anja Nygren constate sur son terrain, en s'appuyant notamment sur les travaux féministes de Donna Haraway, qu'il est indispensable de considérer ces savoirs dans toute la complexité de leur « situation » :

> *« the entire dichotomization of traditional knowledge as inherently opposed to modern (or postmodern) knowledge seemed arbitrary. Only by examining the continuity in change, traditionality in modernity, and situationality in hybridity could a more profound significance involved in the reconstruction of local knowledge be revealed. There was no monolithic modernity expanding, inexorably, into this jungle; rather, local and global were intrinsically mingled together, and ambivalent meanings created complicated local life-worlds. »*[2]

Nygren note que cette approche située des savoirs permet de sortir du mythe du « bon sauvage », pour entrer au cœur du caractère fragmenté et médié des savoirs indigènes, en mettant notamment en lumière l'existence de savoirs hétérogènes au sein même de ces communautés, par exemple en fonction du genre. C'est, selon elle, la seule manière de bien penser les relations de pouvoir existant autant au sein de ces communautés que dans leurs relations avec l'« extérieur ». D'autres auteurs, d'ailleurs, abondent dans ce sens, soulignant qu'en outre, qu'on le veuille ou non, les savoirs indigènes n'ont jamais été « purs » et

[1] A. AGRAWAL, « Indigenous knowledge and the politics of classification », *International social science journal*, vol. 54, n° 173, 2002, pp. 287-297.

[2] A. NYGREN, « Local Knowledge in the Environment–Development Discourse », *art. cit.*, p. 279.

« authentiques », mais sont depuis longtemps construits en relation avec d'autres savoirs, dont les savoirs dits modernes : ils sont donnés comme hybrides[1].

Ces travaux nous mettent ainsi en garde contre une approche qui voudrait, *a priori*, voir dans les « savoirs locaux » du projet de GDN des savoirs indigènes purs, authentiques, épistémologiquement différents des savoirs scientifiques. Ils nous indiquent aussi une méthodologie pour bien appréhender ces savoirs, en l'occurrence les saisir dans leur caractère situé, construit, hybride, instable, relationnel. Toutefois, on notera que l'approche proposée par le projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité » se distingue notablement des approches du savoir local centrées sur les « savoirs indigènes », et semble prendre déjà acte d'un certain nombre des résultats que nous venons de donner. Premièrement, et le corps du chapitre le montrera plus en détail, les « chercheurs locaux » de GDN sont avant tout des chercheurs, formés pour beaucoup dans des universités occidentales ; et les « savoirs locaux » dont il n'est question ne sont jamais assimilés à de « purs » savoirs traditionnels (comme des savoirs liés aux plantes médicinales pour prendre un exemple classique), mais sont ancrés dans des interrogations très « modernes », en l'occurrence autour des politiques industrielles. En d'autres termes, si nous nous efforcerons effectivement de saisir ces savoirs dans leur caractère situé, il nous serait de toute façon difficile de ne pas les considérer comme déjà « hybrides ».

Deuxièmement, et surtout, cette littérature sur les savoirs indigènes nous semble rater quelque chose de fondamental en se focalisant sur la déconstruction de la dichotomie savoirs scientifiques / savoirs indigènes. En effet, ce qui est au moins aussi important, c'est à notre avis d'être capable de prendre au sérieux les différences, dans les savoirs et par les savoirs, que les acteurs eux-mêmes veulent produire et maintenir. Ainsi, du côté de notre projet, c'est bien l'hypothèse que les savoirs locaux produiront de *meilleurs* savoirs qu'il s'agit selon nous de considérer dans toutes ses conséquences, et non pas l'idée que ces savoirs locaux ne sont pas si différents des savoirs scientifiques plus classiques (point qui est effectivement acquis).

1.2. Transformer l'expertise, ajouter des savoirs locaux à l'écosystème de savoirs : un moment postcolonial au sein de la Banque du savoir

GDN, on l'a vu dans le premier chapitre de la thèse, est une forme d'exploration de la Banque mondiale autour de ses savoirs, et notamment de son expertise comme conseil aux politiques

[1] A. AGRAWAL, « Dismantling the divide between indigenous and scientific knowledge », *art. cit.*, p. 422 ; J. BRIGGS, « The use of indigenous knowledge in development: problems and challenges », *Progress in development studies*, vol. 5, n° 2, 2005, p. 105.

publiques. Cette exploration est particulière par rapport au contenu des trois chapitres précédents. Si, dans le premier chapitre, nous avons montré que l'exploration de la Banque mondiale autour de son expertise, quelle que soit sa forme, était explicitement formulée par certains présidents de l'institution et dans des publications officielles, elle ne l'était pas par les acteurs sur les terrains empiriques des chapitres 2, 3 et 4. Ces acteurs ne reprenaient pas à leur compte ces interrogations explicites, et c'est donc bien notre propre enquête que nous avons déployée pour analyser l'ensemble des opérations d'expertise qui s'y déroulaient. À rebours, GDN s'inscrit dans les réflexions explicites menées à partir de la fin des années 1990 autour de la « Banque du savoir » et autour des « savoirs », réflexions notamment tournées vers une transformation de son expertise comme conseil aux politiques publiques. Les réflexions de Stiglitz et de GDN faisaient même écho à certains questionnements de l'approche STS de l'expertise comme aide à la décision, sur les bonnes articulations entre science et politique.

GDN s'est depuis sa naissance autonomisé de la Banque mondiale. Mais le projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité » est bel et bien financé par la Banque mondiale (via un fonds fiduciaire) ; et parce que les questions qu'ils posent sont proches de celles que Stiglitz posait quand il a inauguré GDN (on l'a vu dans l'introduction de ce chapitre), il peut être lu comme une manière pour certains membres de la Banque mondiale et de GDN de réactiver les réflexions explicites menées autour de la Banque du savoir. En particulier, ce projet propose une réflexion sur les types de savoirs qui doivent participer de l'expertise pour le développement que la Banque mondiale contribue à produire. Produire et faire circuler un rapport d'expertise, transmettre des outils, ou encore savoir s'orienter dans les mondes de l'aide, ne suffisent plus : ce projet se propose d'ajouter à l'ensemble, voire de mettre au cœur de ce que doit être l'expertise, des « savoirs locaux ». Ce chapitre sera donc l'occasion d'analyser une Banque mondiale, et des acteurs et organisations qui gravitent autour d'elle, en train de s'ingénier à ajouter et articuler à son écosystème de savoirs une nouvelle forme de savoirs, dans l'optique d'améliorer son expertise.

Il va donc nous falloir articuler notre approche de l'expertise comme opération à ces réflexions explicites sur la nature des savoirs pertinents pour le conseil aux politiques publiques. Une proposition clef de ce chapitre sera d'affirmer que les transformations en jeu dans ce chapitre sont bien appréhendables par l'approche de l'expertise comme opération. Il faut donc distinguer analytiquement l'expertise telle qu'elle est conçue par les acteurs du projet (comme conseil aux politiques publiques, avec des interrogations sur l'articulation entre science et politique), et notre propre approche de l'expertise (comme opération). Toutefois, dans le projet que nous allons suivre, ces deux approches de l'expertise, celle du projet et la nôtre, ne sont pas figées et sont entremêlées : pour transformer l'expertise en termes de conseil aux politiques

publiques de la Banque mondiale – en réarticulant science économique et décision politique –, les promoteurs du projet expérimentent différentes manières d'opérer sur les identités et les problèmes, les deux s'influençant mutuellement. Le chapitre a pour objectif d'en rendre compte. Pour ce faire, nous proposons de lire le projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité » comme un « moment postcolonial », au sens d'Helen Verran.

Dans un article intitulé *A postcolonial moment in science studies: alternative firing regimes of environmental scientists and Aboriginal landowners*[1], cette chercheuse au croisement entre STS et études postcoloniales[2] nous emmène dans le nord de l'Australie, en fin d'année, à l'époque où scientifiques australiens comme populations aborigènes mettent le feu à certaines zones de terre pour des raisons agricoles, écologiques et culturelles. C'est une rencontre volontaire entre différentes pratiques – celles des scientifiques australiens et celles des Aborigènes Yolngu – que l'autrice nous propose de suivre. Sous l'impulsion des scientifiques qui souhaitent mieux comprendre les pratiques Yolngu de mise à feu, scientifiques et Yolngu se réunissent pour quelques jours afin d'échanger et observer leurs pratiques respectives de mise à feu. Les échanges que Verran décrits nécessitent des traductions littérales pour que les termes des uns soient compris par les autres, mais également des traductions par lesquelles chacun des deux groupes explique la logique de ses actions à l'autre, les enjeux propres qu'il identifie, ses préoccupations, etc. Cela ne signifie pas que ces moments soient lisses et soient immédiatement productifs. Par exemple, les scientifiques sont largement décontenancés par les discours et pratiques des Yolngu. Un exemple parmi d'autres : ils ne comprennent guère l'obsession des Yolngu pour la quête de nourriture (ignames, crustacés, etc.) au cours des journées de mise à feu, et ont presque l'impression que la mise à feu n'est qu'un enjeu mineur de l'expédition pour les Yolngu, consacrée avant tout à la recherche de nourriture. Mais l'analyse de la richesse des moments postcoloniaux ne peut être réduite à un jugement porté sur l'atteinte – ou non – d'une compréhension immédiate et sans accroc entre scientifiques et Yolngu : il faut s'intéresser avec les acteurs à ce que produit l'effort de traduction mutuel, aussi laborieux soit-il.

[1] H. VERRAN, « A postcolonial moment in science studies: alternative firing regimes of environmental scientists and Aboriginal landowners », *Social studies of science*, vol. 32, n° 5-6, 2002, pp. 729-762. Un autre exemple de l'approche de Verran est développé dans l'ouvrage H. VERRAN, *Science and an African logic*, Chicago, University of Chicago Press, 2001.

[2] Nous n'allons pas détailler dans ce chapitre le corpus très fourni des études postcoloniales : pour des introductions à ces travaux, voir N. LAZARUS, *The Cambridge companion to postcolonial literary studies*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004 ; et N. BANCEL, « Que faire des postcolonial studies ? », *Vingtième siècle. Revue d'histoire*, vol. 115, n° 3, 2012, pp. 129-147 pour l'histoire de leur réception dans le monde francophone. Pour une introduction aux croisements possibles entre STS et études postcoloniales, voir W. ANDERSON, « Introduction: postcolonial technoscience », *Social studies of science*, vol. 32, n° 5-6, 2002, pp. 643-658.

De tels moments, Verran les qualifie de « postcoloniaux », car ils sont pour elle des « occasions de théorisation, pour dire les différences et les similitudes de nouvelles façons » ; ce sont des moments où « des traditions de savoirs différentes se jouxtent et s'érodent, emmêlées »[1]. Les moments postcoloniaux ne sont pas le produit de chercheurs cherchant à déconstruire certains savoirs (occidentaux) ou à envisager théoriquement la possibilité d'un autre savoir (décentré et situé)[2]. Ils ne sont pas non plus quête anthropologique de savoirs indigènes purs. Les moments postcoloniaux sont produits volontairement par des acteurs qui cherchent avec sincérité à confronter des savoirs, à inventer de nouvelles manières de faire, en croisant différentes traditions de savoirs. En bref, ce sont des moments où des savoirs *a priori* distincts épistémologiquement et politiquement, au sens où ils ne sont pas traduisibles immédiatement les uns pour les autres, sont volontairement mis en dialogue par les acteurs.

Il ne s'agit donc pas de redire que les savoirs locaux ne seraient pas de même nature que les savoirs scientifiques, mais de prendre au sérieux l'idée que ceux qui portent un type de savoirs reconnaissent qu'ils n'ont pas de prise évidente sur les savoirs de l'autre. Les différences existent, mais ne sont pas évidentes *a priori* : elles vont justement être explicitées pendant ce moment postcolonial. Les similarités et rapprochements potentiels aussi vont être explicités. Ce moment peut être plus ou moins asymétrique : certaines relations de pouvoir sont suspendues, mais elles ne le sont pas nécessairement toutes. Un tel moment peut également faire jaillir des tensions, et n'aboutir finalement qu'à l'explicitation d'incompréhension mutuelles. Cela importe, certes, mais l'enjeu est, au-delà d'une dénonciation des relations asymétriques qui peuvent advenir et de l'échec possible des traductions, de saisir les similarités et les différences qui comptent pour les acteurs, ce qu'ils essayent de produire comme nouvelles identités, comme nouveaux problèmes et comme nouveaux savoirs.

En cela, le rôle du chercheur change également. Puisque les acteurs sont déjà dans une posture réflexive quant à leurs propres identités et savoirs, et qu'ils s'efforcent eux-mêmes de produire de nouvelles formes d'identités et de savoirs, le chercheur ne peut pas chercher à qualifier une fois pour toute la nature des groupes et des savoirs en jeu : ceux-ci sont en cours d'invention, et ne sont pas stabilisés à la fin de l'observation. Plutôt, le chercheur doit se plonger dans les préoccupations des acteurs, dans leurs échanges, pour essayer de saisir là où se jouent, pour eux, les similarités et les différences qui comptent. Par là, il s'agit autant de s'arrêter à ce que ces moments postcoloniaux produisent en termes de nouveaux savoirs produits et de nouvelles

[1] H. VERRAN, « A Postcolonial Moment in Science Studies », *art. cit.*, pp. 729-730.

[2] Pour deux exemples phares des études postcoloniales typiques de ces approches respectives, voir E.W. SAID, *L'Orientalisme : l'Orient créé par l'Occident*, Paris, Seuil, 1980 ; D. CHAKRABARTY, *Provincialiser l'Europe : la pensée postcoloniale et la différence historique*, Paris, Éditions Amsterdam, 2009.

compréhensions mutuelles, que de noter aussi les moments où le dialogue s'arrête, où chaque groupe admet qu'il ne se reconnaît pas dans les pratiques de l'autre groupe, que les différences sont trop importantes. Le chercheur peut ensuite proposer des concepts pour dire les similitudes et les différences, pour essayer de les dire d'une façon nouvelle qui puisse parler à ces acteurs, ces derniers pouvant décider ou non de s'en saisir.

Nous allons reprendre cette approche dans ce chapitre en proposant de lire le projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité » comme un moment postcolonial. Ce projet est en effet l'occasion de provoquer, de la part des responsables du projet à GDN et à la Banque mondiale, un dialogue avec des chercheurs locaux sur les savoirs qui seraient pertinents pour le développement, sortant par là des canons habituels qui veulent que ces savoirs soient produits dans des universités occidentales. La situation du projet n'est pas exactement analogue à celle de Verran, au sens où il ne s'agit pas de confronter des savoirs locaux portés par des « peuples indigènes » et des savoirs scientifiques. Il s'agit de produire des savoirs scientifiques en mobilisant des savoirs locaux portés par des scientifiques basés dans des pays en développement, également capables de mobiliser des savoirs scientifiques. Cependant, l'objectif est bien, pour les responsables du projet, de découvrir ce que la mobilisation de savoirs locaux, produits dans et sur les pays en développement, pourra faire à leurs propres savoirs sur les politiques industrielles, quand les chercheurs locaux vont de leur côté devoir apprendre à interpréter les attentes de ces responsables.

En cela, ce projet s'inscrit bien dans la lignée d'une réflexion de Stiglitz appelant à repenser les relations d'expertise Nord/Sud, en s'appuyant sur les capacités locales. Le considérer comme un moment postcolonial – au sens où des chercheurs situés au Nord et au Sud, ainsi que différentes formes de savoirs, dialoguent pour s'évertuer à réinventer des relations d'expertise historiquement asymétriques –, va nous permettre d'être attentif, au-delà des échecs et tensions qui pourront advenir, au caractère productif du dialogue engagé. Dès lors, à l'instar de Verran, nous allons entrer immédiatement dans la description empirique de ce terrain. C'est à mesure que des propositions émises par les acteurs nous évoqueront certains travaux et certaines propositions plus théoriques que nous discuterons la littérature, pour dire à notre façon la nature des similarités et des différences qui comptent pour les acteurs dans ce moment postcolonial. Notons simplement ici que c'est autour de deux autrices au croisement entre études sociales des sciences et études féministes, Sandra Harding et Donna Haraway, que nous construirons notre lecture du projet. Notons également que l'objectif du chapitre ne sera pas, à l'inverse des trois chapitres précédents, de proposer un vocabulaire conceptuel définitif à même de qualifier les opérations d'expertise en jeu, afin de rester fidèle au caractère non figé et non abouti des opérations d'expertise de ce moment postcolonial, et de rendre compte du fait que les experts

du projet sont moins représentatifs de l'expertise de la Banque mondiale que volontaires pour transformer son expertise.

La partie 2 du chapitre introduira les grands objectifs du projet et la manière dont le projet entend concrètement y répondre : on montrera notamment que le projet semble faire l'hypothèse qu'une épistémologie du positionnement à la Harding lui permettra d'atteindre ses objectifs en termes de production d'une recherche sur les politiques industrielles différente. Les deux parties suivantes (3 et 4) saisiront ce qu'est le « savoir local » que les experts du projet souhaitent voir avec insistance être mobilisés dans les papiers de recherche des chercheurs locaux ; on conclura sur la nature de la science différente, voire meilleure, que ce projet s'efforce de faire produire aux chercheurs locaux. Dans la partie 5, pour expliquer toute la difficulté que les responsables du projet ont eu pour que ce savoir local soit mobilisé et pour faire advenir cette meilleure science, il sera nécessaire de problématiser le caractère « local » des chercheurs locaux. De fait, plutôt que de s'appuyer sur des chercheurs déjà positionnés localement, nous montrerons que le projet s'efforce de les localiser de manière à ce qu'ils produisent des recherches sur leur pays, et de manière à ce qu'ils se sentent concernés par les politiques publiques de leur pays. Mais nous montrerons finalement avec Haraway qu'en pratique, cette tentative de positionnement se transforme en une hybridation beaucoup moins unidirectionnelle, qui ne s'est pas encore cristallisée dans une forme précise.

2. Les premiers pas du projet : des nouvelles politiques industrielles à une épistémologie du positionnement ?

2.1. Des débats sur les politiques industrielles à un programme de recherche

Au début de l'année 2017, un appel à candidatures, élaboré de façon conjointe par GDN et la Banque mondiale, propose à des équipes de chercheurs de pays en développement de candidater à un projet de financement et d'accompagnement de recherches sur les « politiques industrielles » : le projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité » est lancé. Cet appel à candidatures est posté sur le site internet de GDN, et diffusé via des institutions locales relais appartenant au réseau de GDN. Une trentaine de réponses parviennent aux organisateurs. Douze sont présélectionnées par les deux chefs de projet, Victor côté GDN et Paul côté Banque mondiale, puis sont soumises au Comité

Scientifique du projet. Huit équipes sont finalement retenues[1], et conviées à participer au séminaire de lancement officiel du projet, à Nairobi, fin juin / début juillet 2017. Au cours des deux journées intenses de séminaire, les équipes reçoivent des conseils, tantôt généraux (en séance plénière), tantôt spécifiques (en entretiens directs).

Le Comité Scientifique qui a contribué à présélectionner les candidatures est composé d'économistes reconnus comme François Bourguignon, directeur d'étude à l'EHESS et ancien chef économiste de la Banque mondiale ; Ha-Choon Chang, professeur en économie politique du développement à l'université de Cambridge ; Dani Rodrik (présent initialement en tout cas), professeur à Harvard et sommité du domaine des politiques industrielles ; mais également de non économistes, comme Charles Sabel, chercheur à la *Columbia Law School*. Au-delà de leur implication lors de la présélection, ce Comité Scientifique est chargé de conseiller GDN dans les différentes phases du projet, notamment en accompagnant ses orientations intellectuelles et en apportant une sorte de contrôle qualité au cours de sa mise en œuvre[2]. Leur rôle n'est pas à confondre avec celui des mentors, qui sont également des chercheurs, mais qui ont pour rôle de conseiller et accompagner plus directement les équipes dans leur recherche pendant les séminaires et entre les séminaires (nous aurons l'occasion de les croiser plus loin).

La constitution de ce Comité Scientifique n'a rien d'un hasard : la plupart de ces scientifiques ont contribué au renouvellement des réflexions sur les « politiques industrielles » ces dernières années. Notamment, une bonne partie des membres du Comité Scientifique était présente lors des deux conférences qui ont donné naissance au projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité ». Revenons quelques instants à ces conférences pour comprendre les enjeux portés par cette question des politiques industrielles. Les politiques industrielles sont définies ainsi par les documents du projet que nous analysons :

> *« Industrial policy can be thought of as the use of policy instruments to enhance manufacturing productivity growth and thus contributing to broader development goals. »*[3]

Mais malgré cette définition générique, les deux conférences, qui se sont tenues au siège de la Banque à Washington D.C., montrent que le sujet est extrêmement controversé[4]. Ainsi, lors

[1] En pratique, c'est 7+1, car l'une des équipes avait déjà été retenue en amont, pour des raisons liées à la difficile naissance de ce projet, sur lesquelles nous ne reviendrons pas.
[2] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p. 5.
[3] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, pp. 1-2.
[4] Toutes les conférences sont disponibles sur le site du *Competitive Industries and Innovation Program* : https://www.theciip.org/content/making-growth-happen-implementing-policies-competitive-industries-day-1 pour la conférence de 2013, et https://www.theciip.org/content/new-growth-strategies-delivering-their-promise-

de la première conférence en 2013, intitulée « *Making Growth Happen: Implementing Policies for Competitive Industries* », Bertrand Badré, alors *Managing Director and Chief Financial Officer* du groupe de la Banque mondiale, rappelle que la thématique est « pleine de controverses et de sensibilités ». La seconde conférence semble même indiquer une méfiance croissante quant aux politiques industrielles. Dorénavant formulée sous forme de question, le titre de la conférence, « *New Growth Strategies : Develivering on their promises ?* », fait écho aux propos d'Anabel Gonzales, arrivée quelques mois auparavant comme directrice du département Commerce & Compétitivité de la Banque mondiale. Celle-ci insiste en effet pendant cette seconde conférence sur les risques de telles stratégies plutôt que sur leurs bénéfices potentiels :

> *« I come from Latin America, where industrial policy has a mixed record, at best, with many failures. Those memories linger, though many countries have returned to forms of industrial policy, albeit done differently and learning from the past »*
>
> *« The risk of these approaches is that it turns into old style 'picking winners', just more sophisticated this time. But we cannot ignore, and we need to help countries find practical solutions and rule out the top-down, rent-seeking approaches of the past. »*

En d'autres termes, au sein de la Banque mondiale, la notion fait craindre un retour d'États œuvrant dans l'économie à la place des marchés, comme dans les années 1960 et 1970. Malgré ces réticences, plusieurs individus de la Banque mondiale, particulièrement stimulés par ces questions, construiront un projet chargé d'expérimenter les réflexions et le programme de recherche déployé lors de ces conférences. Ce projet, que GDN sera bientôt en charge de mettre en œuvre, s'intitulera « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité »[1]. La méfiance généralisée qui entoure la thématique explique d'ailleurs peut-être que l'expression « politiques industrielles » soit absente du titre du projet, au profit des « stratégies de compétitivité », une expression politiquement moins sensible. En pratique, le projet, sur fond de ces controverses, sera bloqué et ralenti considérablement, avant son véritable lancement en 2017 : nous n'entrerons pas dans ces détails (pour des raisons de confidentialité). Plutôt que de revenir à l'ensemble des débats de ces conférences, revenons aux documents du projet, qui retracent bien la généalogie des débats autour de ces politiques industrielles :

agenda-0 pour la conférence de 2014. Consultés le 05/09/2019. On notera aussi la présence de Joseph Stiglitz en 2013.

[1] Notons que ces conférences comme ce projet sont en fait financés par le fonds fiduciaire *Competitive Industries and Innovation Program*, abondé par l'UE ou encore des pays comme la Norvège, la Suisse et l'Autriche, et géré par la Banque mondiale. Voir le site du *trust fund*, https://www.theciip.org/. Une discussion sur ces nouvelles manières de financer l'aide au développement a été menée dans le chapitre 4.

> *« The history of ideas pertaining to industrial policy may well now have gone through a full cycle. The heydays for industrial policy were during the 1950s and 1960s, when major economists were strong advocates of state intervention and development planning. […] Disappointing results led to a new body of research carried out during the 1970s and 1980s, which focused on and documented the perverse effects of such policies and to the replacement of this view in favor of a more market-oriented vision focusing on markets and price systems. According to this neoclassical vision the sole purpose of governments was to provide a stable macro environment and an institutional framework for private market. Government intervention should then be an exception. […] This provided the foundations for the so-called 'Washington Consensus' (described by Williamson [1990], later augmented by a set of recommendations on 'good governance').*
>
> *The ensuing narrative not only did not match the experience of a number of very successful countries, notably in East Asia, but also did not seem to be able to relieve many developing countries from the crucial challenges of productivity increases, job creation and poverty reduction. As a response, a call for 'New Industrial Policies' emerged during the 2000s, suggesting to revisit the role of governments through its interaction with the private sector […]. This literature led to vivid theory and policy debates and to a research agenda mainly focused on finding evidence of market failures and imperfections. »*[1]

Ce programme a pu donner lieu à de nombreuses recherches, mais :

> *« Much research work aims at identifying 'solutions' and documenting what works and what does not under very general conditions. This leads to a sort of deterministic knowledge based on averaged-out and de-contextualized observations that does not fit the specific characters of various developing country contexts and is too general to provide an adequate doctrine for policy-makers in need to take action. One of the crucial, under-studied question bears on the determinants of the interaction of governments and private firms, because whether justified or not, this interaction is taking place every-day, because political economy considerations, in every country, mean that governments cannot stay disengaged, and because both markets and governments ubiquitously fail. »*[2]

En d'autres termes, le consensus de Washington, tout comme sa version édulcorée (qualifiée parfois de consensus post-Washington), ne peuvent être considérés comme acquis : c'est ce que nous avions vu rapidement en introduction de ce chapitre. À partir de cette généalogie des recherches sur les politiques industrielles, le projet dessine une vision pragmatique des

[1] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p. 2.
[2] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p. 3.

recherches qu'il cherche à mener sur le sujet, où les rôles respectifs de l'État et du secteur privé sont l'objet même de l'enquête. Le premier objectif du projet est de :

> *« generate quality, empirical academic knowledge locally through a careful documentation of existing policies to promote industrial productivity ».*

Il s'agira ainsi de répondre à deux questions de recherche :

> *« What do we learn from existing industrial policy initiatives about the value (impact) and possibility of promoting successful industrialization in developing countries?*
>
> *What do we learn from these initiatives about the various determinants of the interaction between the private and the public sectors and about their role in the success or failure of current industrial policies? »*[1]

Surtout, le projet propose de faire cette recherche *différemment* (« *in a different way* ») :

> *« Rather than studying what works and what does not from a theoretical or generalizing empirical perspective, this program aims to look at how some policies and initiatives work or do not work in the field. The ambition is not to generalize and draw global conclusions on the effectiveness of industrial policies. It is to document what is being done […]. Instead of the 'whether' or the 'what' questions about industrial policies, we thus propose to shift to the 'what for' and 'how'. »*[2]

2.2. Vers une épistémologie du positionnement ?

Avant de nous demander ce que cette dernière citation signifie (ce sera l'objet des deux prochaines parties), notons une seconde caractéristique clef du projet : ces recherches, avions-nous dit en introduction, devront être menées par des « chercheurs locaux », ce sont eux qui pourront mener cette recherche différemment. En pratique, ces chercheurs doivent être citoyens d'un pays en développement, et le responsable de l'équipe doit être résident permanent du pays en développement qui sera l'objet de leur recherche[3]. S'il s'agit de « construire les capacités »[4]

[1] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, pp. 3-4.
[2] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p. 3.
[3] Document du projet, « *Call for Expressions of Interest. Mobilizing Local Knowledge to Improve Competitiveness Strategies* », 2017, pp. 6-7.
[4] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p.4-5. Cette composante est d'ailleurs réaffirmée dans la dernière stratégie de GDN 2017-2022[4]. On notera toutefois que GDN cible désormais plutôt les institutions de recherche que les chercheurs individuels. Les deux autres piliers de cette stratégie sont « Global Research | Delivering High-Quality, Global, Collaborative Research » et « Sharing Evidence | Putting Research to Better Use ». Voir le document « *GDN Annual Report* », 2017, disponible à l'adresse http://www.gdn.int/results/annual-reports, consulté le 23/09/2019.

de ces chercheurs, il s'agit surtout de s'appuyer sur la relation particulière que les chercheurs locaux entretiendront avec les recherches menées :

> *« Local researchers have a comparative advantage to generate contextualized knowledge. Their specific assets notably include access to data and facts, knowledge of local institutional and practical features, and understanding of the political economy;*
>
> *The mobilization of local researchers will help mainstream important issues linked to raising productivity (in manufacturing and beyond) in the domestic debates and lead to improved policies »*[1].

Autrement dit, c'est grâce au caractère local des chercheurs que des recherches différentes pourront être obtenues. Ces quelques phrases invitent à rapprocher ce projet des propositions de Sandra Harding, que l'on peut résumer ainsi : de meilleurs savoirs, une meilleure science, seront produits si l'on part du point de vue d'« en bas », si l'on part du point de vue des « assujettis » (et notamment des femmes). Le féminisme du positionnement de Harding, pour reprendre la dénomination que l'autrice donne à son épistémologie[2], s'exprime ainsi :

> *« this proposal argues that men's dominating position in social life results in partial and perverse understandings, whereas women's subjugated position provides the possibility of more complete and less perverse understandings. Feminism and the women's movement provide the theory and motivation for inquiry and political struggle that can transform the perspective of women into a 'standpoint' – a morally and scientifically preferable grounding for our interpretations and explanations of nature and social life. »*[3]

Une analyse des biais androcentriques en science peut être ainsi trouvée chez Carolyn Merchant[4], qui a montré qu'au moment de la révolution scientifique, c'est une nature peinte dans le genre supposé féminin qui a été décrite, soit une nature dénuée d'activité et rendue passive. Cette description, ajoute Merchant, a rendu possible la domination de la nature par la science, la technologie, et le capitalisme. Un autre exemple de ces biais peut être trouvé chez Emily Martin[5], qui a montré comment les métaphores androcentriques des biologistes

[1] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p. 4.

[2] Je reprends cette traduction de l'expression « *standpoint epistemology* » à Maria Puig de la Bellacasa, voir son livre *Les savoirs situés de Sandra Harding et Donna Haraway : science et épistémologies féministes*, Paris, L'Harmattan, 2014. Cet ouvrage offre une synthèse très claire des approches de Harding et Haraway.

[3] S.G. HARDING, *The science question in feminism*, *op. cit.*, p. 26.

[4] C. MERCHANT, *The death of nature: women, ecology, and the scientific revolution*, Londres, Wildwood House, 1982 ; C. MERCHANT, « The scientific revolution and the death of nature », *Isis*, vol. 97, n° 3, 2006, pp. 513-533.

[5] E. MARTIN, « The egg and the sperm: how science has constructed a romance based on stereotypical male-female roles », *Signs: journal of women in culture and society*, vol. 16, n° 3, 1991, pp. 485-501.

masculins ont contribué à construire l'image, largement faussée, d'un spermatozoïde actif faisant face à un ovule passif ; et l'autrice d'en appeler aux féministes pour « réveiller les métaphores endormies dans la science ». Malgré leurs divergences sur lesquelles nous allons revenir, on peut aussi lire l'ouvrage *Primate Visions,* de Donna Haraway[1], comme un exemple de ce qu'un changement de positionnement peut produire. Haraway y montre d'abord comment la première primatologie a masculinisé les rapports de sexe et de reproduction entre primates – en les réduisant à des rapports entre males agressifs et femelles passives. Mais l'autrice nous explique comment des scientifiques femmes, positionnées différemment donc, ont mis ensuite à mal ces conceptions et ont enrichi notre vision des rapports de sexe et de reproduction chez les primates. En d'autres termes, *Primate Visions* nous donne l'exemple d'une meilleure science produite par des scientifiques femmes, et parce qu'elles étaient femmes.

Harding nous met toutefois en garde : si cette science est meilleure, ce n'est pas au sens traditionnel de l'objectivité, comme si les femmes/féministes ou plus généralement les assujettis se contentaient d'éliminer de la science les jugements de valeur, les préjugés, le social, la politique. Certes, cela sera en partie le cas, mais ce qui intéresse Harding, c'est la production de ce qu'elle appelle une « objectivité forte », et qui renvoie à l'idée d'une science plus riche, plus attentive aux interrogations des assujettis, et capable, en partant de leur point de vue, de complexifier ce qui est important, ce qui compte, ce qui est, pourrait-on dire, vital. C'est donc en *ajoutant* des valeurs à la science que l'on rend celle-ci plus intéressante, plus riche, et donc plus vraie, plus objective[2]. C'est cela, une meilleure science. En d'autres termes, il faut produire une science qui soit attentive aux préoccupations des assujettis et qui reste fidèle au cours de sa production à ces préoccupations, de manière à fournir des savoirs qui leur soient utiles pour s'émanciper et transformer le monde. Ce qui ne signifie pas non plus que seuls les assujettis pourraient produire de la bonne science ; les hommes peuvent continuer à produire de la science, rappelle Harding, mais ils doivent alors apprendre à partir eux aussi du point de vue des minorités, ce qui implique d'abord d'apprendre à ne pas s'ériger trop rapidement en porte-parole de ces minorités[3].

[1] D.J. HARAWAY, *Primate visions*, *op. cit.*

[2] La notion d'objectivité a par ailleurs été travaillée par Daston et Galison, deux historiens des sciences. Ils ont montré que cette notion a une histoire, et qu'elle se distingue notamment de deux autres vertus concurrentes qui ont également défini, lors de certaines périodes historiques, ce qui était supposé être le bon regard du scientifique : la vérité d'après nature et le jugement exercé. L. DASTON et P.L. GALISON, *Objectivité*, Dijon, Les Presses du Réel, 2012.

[3] S. HARDING, « Rethinking standpoint epistemology: what is 'strong objectivity'? », *The centennial review*, vol. 36, n° 3, 1992, pp. 437-470.

Dans le cadre de notre projet, ceux qui disposeraient de cet avantageux point de vue « d'en bas » seraient les « chercheurs locaux ». Ces derniers sont en effet, pour GDN, les plus à même de mobiliser du « savoir local » ou encore de générer des débats productifs en termes de politiques publiques. Avant d'approfondir cette piste, un point est à signaler ici dans notre approche analytique : nous n'affirmons pas que ce que propose ce projet correspond exactement à l'approche développée par Harding. Déjà, celle-ci n'est pas une autrice de référence dans la communauté de chercheurs et de praticiens du développement que regroupe ce projet. Ensuite, le lien entre chercheurs locaux et meilleure science n'est pas autant théorisé que chez Harding : seules quelques lignes des documents de projet cités précédemment font office d'explicitation de ce lien. Plutôt, en rapprochant ce projet du programme de Harding, notre objectif est de faire *parler* ce moment postcolonial, de nous donner des prises sur les formes originales de savoirs et d'identités qu'il veut ou va produire.

Néanmoins, le rapprochement que nous faisons n'est pas fortuit ; outre les citations ci-dessus, quelques éléments permettent de le justifier. D'abord, si l'on en revient à Stiglitz, il est clair que l'objectif de GDN est politique, au sens où le réseau cherche bien à renverser des rapports de domination qui ont sous-tendu jusque-là, et continuent à sous-tendre, les relations entre pays du Nord et pays du Sud, à l'instar du souhait de Harding de renverser des rapports de domination de genre. On peut faire l'hypothèse que cette démarche s'étend au projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité ».

Ensuite, il n'est jamais attendu dans le projet que les chercheurs locaux « possèdent » à l'avance ces savoirs locaux : ce ne sont pas des savoirs incorporés qu'il s'agirait, par un processus ou un autre, de mobiliser, comme des indigènes possèderaient par définition des savoirs indigènes. Si les chercheurs locaux ne sont pas eux-mêmes dépositaires de ce savoir local, c'est qu'ils enquêtent sur des terrains dont ils ne sont pas familiers, dans des domaines où ils n'ont pas d'expertise professionnelle. Ainsi, les deux membres de l'équipe du Mandé qui a été sélectionnée ne possèdent guère de savoir spécifique sur le secteur d'activité qu'ils étudient – le café –, qu'il s'agisse des méthodes de production, de commercialisation, ou encore qu'il s'agisse des relations institutionnelles entre les différents acteurs. De même, une équipe togolaise également sélectionnée, qui travaille sur un *cluster*[1] dans les métiers du cuir (élevage, fabrication artisanale du cuir et de chaussures, etc.), ne possède pas directement de savoir sur ces métiers, ni sur la structure institutionnelle du *cluster*, pour la bonne raison qu'ils n'y ont jamais travaillé, et qu'ils ne s'y sont probablement pas rendus, ou très peu, avant le début de leur recherche. Personne au sein du projet ne s'attend à ce que cela soit autrement : on attend

[1] Ensemble d'entreprises qui se réunissent sur un lieu bien défini, par exemple afin de partager des coûts d'infrastructures (eau, électricité, route, etc.).

surtout des chercheurs locaux qu'ils mobilisent leurs préoccupations et expériences en termes de relations institutionnelles ou de politique économique de leur pays pour produire ces savoirs locaux. De même, Harding demande à ce que les femmes / féministes produisent de nouvelles et meilleures sciences à partir de leur point de vue, de leurs préoccupations et de leurs expériences, mais ne leur demande pas de dire des savoirs qu'elles auraient déjà en elles.

Le terme « assujetti » employé régulièrement par Harding est-il néanmoins satisfaisant ? Une première réponse serait positive : en effet, si les « chercheurs locaux » sont destinés à produire les recherches, les responsables du projet, les mentors, les membres du Comité Scientifique, autrement dit ceux qui devront conseiller et évaluer ces chercheurs et leurs recherches, viennent pour une très grande partie d'entre eux de pays du Nord (France, Italie, Japon, États-Unis ; même si l'un des mentors, par exemple, est éthiopien). Autrement dit, une hiérarchie en fonction de la nationalité est d'ores et déjà inscrite au sein du projet, qui très clairement reproduit des hiérarchies qu'on pourrait qualifier de post-coloniales[1]. La sous-partie suivante, en introduisant les premiers pas plus concrets de ce projet, précisera cette répartition des tâches. En ce sens, l'approche de Harding paraît très pertinente, et ce que l'on parle explicitement d'« assujetti » ou non. D'ailleurs, si elle s'inscrit dans le courant des études féministes, Harding appelle explicitement à un rapprochement entre théories féministes et postcoloniales, et souligne que son épistémologie du positionnement construite en dialogue avec les premières pourrait contribuer aux secondes[2].

Une seconde réponse, néanmoins, doit nous inciter à la nuance. D'abord, parler d'« assujettis » ici reviendrait à réduire la position de ces chercheurs à une pure situation d'assujettissement, oubliant la complexité des relations qu'ils entretiennent (nous verrons plus loin que c'est de là que vient une partie de la critique d'Haraway à Harding). Car rien ne dit que les chercheurs locaux se reconnaîtraient dans ce terme, et ce d'autant que nous montrerons dans la cinquième partie qu'ils sont très bien formés et très connectés à certains réseaux mondiaux. Ensuite, ce projet et GDN cherchent sur le long terme à aider à la constitution d'une expertise locale[3], pour lutter contre le monopole d'une expertise à destination des pays du Sud produite massivement au Nord, on l'a dit : l'ambition émancipatrice de Harding est présente au sein même de ce projet, même si elle n'est pas formulée ainsi. En cela, le projet est postcolonial, plutôt que post-colonial (voir note 1 sur cette page). En bref, cela reviendrait à oublier les

[1] Le tiret de post-colonial renvoie ici à l'idée que certaines relations structurelles de la période coloniale ont été reproduites dans les périodes qui ont suivi les décolonisations (sans dire qu'il y a identité). Les approches postcoloniales, sans tiret donc, renvoient à des démarches cherchant à dépasser le regard colonial.

[2] Voir S. HARDING, « Postcolonial and feminist philosophies of science and technology: convergences and dissonances », *Postcolonial studies*, vol. 12, n° 4, 2009, pp. 401-421.

[3] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p. 4.

différences que le projet cherche à produire, et notamment d'oublier qu'il considère ces chercheurs locaux non pas comme des individus assujettis, mais comme des vecteurs d'émancipation pour leurs pays (par rapport à l'expertise du Nord). Ce serait, en bilan, oublier que cherchant à faire produire des recherches sur les politiques industrielles par des chercheurs locaux, les responsables du projet cherchent sincèrement à produire un moment postcolonial, au sens défini dans la partie précédente. Plutôt que d'« assujettis », nous garderons donc dans la suite l'expression de « chercheurs locaux », une expression qui sera aussi interrogée plus tard (nous enlevons en attendant les guillemets). Dès lors, quelle est cette meilleure science que le projet peut bien vouloir produire en s'appuyant sur ces chercheurs locaux ?

2.3. Le séminaire d'Addis Abeba, éléments introductifs

Commençons par décrire ce qui est proposé concrètement avec le projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité ». Le séminaire inaugural de ce projet, avons-nous dit plus haut, a eu lieu à l'été 2017, à Nairobi, en présence des huit équipes présélectionnées. À l'issue, la compétition n'est en rien terminée : toutes les équipes repartent avec pour tâche de produire une proposition de recherche améliorée pour le mois suivant, tenant compte des différentes remarques égrenées au cours du séminaire. Après une nouvelle phase d'évaluation[1], trois équipes sont finalement sélectionnées, qui bénéficieront d'un financement pour mener ces recherches et d'un accompagnement sous forme de coaching / mentoring. Ces trois équipes viennent du Mandé, du Togo et d'Ouganda.

Plusieurs mois plus tard, en mars 2018, à mi-projet, un atelier de travail est organisé à Addis Abeba, la capitale éthiopienne. C'est dans une petite salle de séminaire d'une annexe de l'hôtel Intercontinental, qui donne sur une artère passante de la capitale éthiopienne, et qui se trouve à l'étage supérieur du lieu du buffet avec lequel nous avons introduit ce chapitre, que se déroule cet atelier. L'atmosphère est très différente du premier séminaire qui s'était tenu fin juin / début juillet de l'année précédente à Nairobi. Les effectifs étaient alors plus fournis. En effet, huit équipes étaient encore en lice. De surcroît, pour le lancement du projet, outre les chefs de projet côté GDN et côté Banque mondiale, la hiérarchie des institutions en charge du projet était également présente (en l'occurrence, le président de GDN Pierre Jacquet et le *practice manager* de la Banque mondiale pour les « secteurs compétitifs »). Enfin, à Nairobi, les quatre mentors des équipes étaient alors présents, contre deux à Addis, tandis qu'un membre du Comité scientifique du projet, Charles Sabel, avait également fait le déplacement.

[1] Nos données sur ce sujet étant trop parcellaires, nous n'aborderons pas les phases d'évaluation dans ce chapitre.

On parlera dans la suite des « experts du projet » pour dénommer indifféremment ces praticiens et chercheurs qui ne font pas partie des équipes de chercheurs locaux sélectionnées : cela nous permettra d'une part de les distinguer des chercheurs locaux, et d'indiquer d'autre part que nous prêterons avant tout attention à leurs réflexions sur ce que doit être l'expertise, et à leurs opérations d'expertise sur des identités et des problèmes au cours du projet. Ce geste, qui présente la limite de minimiser les différences bel et bien existantes entre ces différents « experts », est justifié par l'alignement des experts sur les points essentiels que ce chapitre a vocation à mettre en lumière. On ne parlera en revanche pas des « experts de la Banque mondiale » pour les désigner, car, en raison caractère controversé de ce projet au sein de la hiérarchie de la Banque, et du rôle clef joué par GDN qui est moins mandaté par que partenaire de la Banque mondiale, tous ces experts ne représentent pas l'institution et son expertise ; ils sont plutôt là pour les transformer, depuis les marges, en espérant que la Banque changera jusqu'au jour où ils la représenteront bel et bien (ainsi que les chercheurs locaux).

À Addis Abeba, nous ne sommes en revanche qu'une douzaine dans la salle : les deux chefs de projet côté Banque mondiale et côté GDN, Paul et Victor ; deux membres de l'équipe du Mandé, deux membres de l'équipe ougandaise, et un membre de l'équipe togolaise (son collègue, malade, n'a pu se joindre à nous) ; les deux mentors de l'équipe ougandaise, Giuseppe et Yusuke, le premier étant chercheur à SOAS (*School of Oriental and African Studies*, Londres), où il travaille sur des questions de développement industriel, le second étant directeur de recherche à l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (basée à Vienne) ; ainsi que deux évaluateurs externes, mandatés par GDN pour évaluer le projet. En outre, deux personnes de la Banque mondiale, en mission en Éthiopie au moment du séminaire, ainsi qu'un expert économique de l'UE résidant en Éthiopie, se joindront à nous dans la première partie de la matinée. Aucun membre du Comité Scientifique n'a en revanche pu se rendre à l'atelier, en raison d'emplois du temps trop chargés. Cette réduction des effectifs, alliée au fait que la plupart d'entre nous nous étions déjà rencontrés à Nairobi, et que certains ont régulièrement échangé depuis lors, contribue à faire régner une ambiance sympathique et cordiale à Addis Abeba ; tous auront l'occasion d'échanger, même rapidement, au cours de la journée d'atelier.

Les trois équipes savent dorénavant qu'elles sont lauréates, et elles ont d'ailleurs reçu la première tranche du financement que leur promettait ce statut. Pour autant, le séminaire ne sera de tout repos pour personne. Les équipes sont présentes pour présenter un papier provisoire qui témoigne de l'avancement de leur recherche à la moitié du temps imparti pour la mener à bien, d'environ une année au total. Elles n'ont pas été livrées à elles-mêmes pendant les premiers mois de ce travail, mais la plupart des discussions qui se sont tenues l'ont été par téléphone ou

Skype, et avec les seuls mentors qui leur ont été attribués (et parfois le chef de projet de GDN). C'est donc leur première présentation en présentiel à un cercle agrandi. Le programme de la journée est simple : après une rapide introduction, la matinée sera consacrée à des présentations en plénière des projets de recherche, chaque équipe disposant d'une vingtaine de minutes pour présenter ses premiers résultats, avant que la parole ne soit ouverte aux commentaires variés des uns et des autres. L'après-midi sera consacré à des échanges plus restreints, chaque équipe rencontrant isolément trois groupes, l'un constitué des deux chefs de projet Banque mondiale et GDN (qui sont français) ; le second des deux mentors présents, Giuseppe (qui est italien) et Yusuke (qui est japonais)[1] ; et le troisième, sur un mode très différent, constitué des évaluateurs du projet, dont le rôle ne sera pas de commenter les papiers des équipes, mais d'obtenir un retour individualisé sur l'expérience que constitue ce projet pour ces équipes. On retrouve en tout cas la répartition post-coloniale que nous avons évoquée dans la sous-partie précédente : les équipes de chercheurs locaux sont évaluées et accompagnées par des experts qui viennent essentiellement du Nord.

3. De l'économétrie au savoir local sur les processus économiques

3.1. D'un hôtel à Addis Abeba à un champ de café au Mandé

Pour entrer de plein pied dans les discussions du séminaire d'Addis Abeba, en mars 2018, suivons l'une des équipes, celle du Mandé. Lors de la matinée, Florent et Karim, les deux membres de l'équipe du Mandé, parlent en troisième position, après leurs confrères du Togo et d'Ouganda ; cela tombe bien, car ils ignoraient ou avaient oublié, me disent-ils le matin du séminaire alors que nous marchons ensemble vers la salle, qu'ils devaient préparer une présentation PowerPoint à partir de leur papier provisoire de recherche. Quand bien même ils l'auraient su, rien n'indique qu'ils l'eussent préparé : ils m'expliquent en effet qu'ils sont fatigués. Déjà, le voyage les a épuisés, puisqu'ils ont dû partir la veille à 6h du matin de chez eux à Niani, pour n'atterrir que le soir à 22h à Addis Abeba. Ils repartent d'ailleurs le lendemain à 10h, pour une nouvelle journée de voyage de retour. Surtout, ils ont déjà beaucoup voyagé les mois passés, et l'un d'entre eux me glisse avec un sourire las qu'il ne se souvient même plus des pays où il s'est rendu. Ce à quoi s'ajoute le lot de leur quotidien d'enseignants-chercheurs au Mandé, entre enseignements à donner, et rapports/articles à achever.

[1] Si les mentors sont affiliés à une équipe spécifique pour les échanges réguliers en dehors des séminaires (Giuseppe et Yusuke pour l'équipe ougandaise), les séminaires sont l'occasion d'échanges entre ces mentors et les autres équipes.

C'est donc pendant les présentations togolaises et ougandaises, concentrés sur leur ordinateur, que les deux chercheurs mandingues rédigent leur PowerPoint. Quand vient leur tour, ils nous exposent les résultats provisoires de leur étude, portant sur les relations entre multinationales et pouvoirs publics dans la chaîne de valeur du café. Ils nous expliquent que le Mandé est l'un des premiers pays producteurs de café au monde ; réciproquement, le café est la colonne vertébrale de l'économie du Mandé, avec 40% des revenus d'exportation. Pourtant, les défis sont nombreux, notamment du côté des producteurs, souvent pauvres, peu formés et dans l'incapacité d'accéder à des crédits ; ce qui les empêche de faire face aux aléas climatiques, à la baisse graduelle de la productivité des sols, ou encore à l'expansion des maladies du café. Ces contraintes poussent de nombreux producteurs à abandonner le café pour d'autres cultures : c'est donc la question de la soutenabilité du café au Mandé qui se pose.

Les multinationales du café, très présentes au Mandé, ont bien identifié le problème : elles ont donc initié en collaboration avec le secteur public des programmes visant à répondre aux incertitudes et à la volatilité du marché du café, en accroissant la productivité et en travaillant avec les communautés locales pour les accompagner à répondre à ces enjeux tout en les autonomisant. Les chercheurs du Mandé proposent de s'intéresser à l'une des initiatives de Coffee International, l'une des principales multinationales du café. Cette initiative, intitulée *Change for Coffee (C4C)*, a été lancée en 2010 via un accord avec le gouvernement du Mandé. En pratique, il s'agit d'un programme intégré qui a pour objectif d'une part, de conduire des recherches sur le café (résistances des différentes variétés, etc.) et d'autre part, de fournir des services d'encadrement aux producteurs, via des formations et de l'accompagnement. Si le programme est financé et géré par Coffee International, il est mené en partenariat avec des agences publiques mandingues, comme l'Institut de recherche agronomique pour le premier objectif, ou encore le Centre national d'accompagnement du développement rural pour le second. Voici leurs questions de recherche à propos de ce programme lors du séminaire d'Addis Abeba :

> « *(i) Does the C4C project translate into higher coffee yield? How does it work?*
> *(ii) Does the C4C project improve the quality of coffee beans from Mandé and does it translate into a higher price?*
> *(iii) What policy lessons can be learned from the C4C project? Are they scalable?* »[1]

[1] Extrait du papier intermédiaire de l'équipe du Mandé. Les éléments cités qui suivent viennent de ce même papier. Par souci d'anonymité, plusieurs éléments, notamment les chiffres, ont été modifiés. En outre, les citations sélectionnées à partir des papiers intermédiaires dans la suite du chapitre ne figurent pas dans les papiers de recherche finaux.

Leur présentation, comme leur papier provisoire, s'attarde ensuite sur une revue de la littérature autour des partenariats publics-privés, qui est la forme de collaboration qu'ils identifient comme celle reliant Coffee International au secteur public mandingue. Après une brève présentation du programme, des objectifs de Coffee International et des autres acteurs, ils abordent les parties centrales de leur papier, dénommées respectivement « III. *Identification strategy and data* », « IV. *Treatment and control group balance* » et « V. *Program impacts* ». Ils expliquent qu'ils s'appuient sur des enquêtes de référence de 2012 et 2014, réalisées pour Coffee International par leur institution d'appartenance, l'École nationale de la statistique du Mandé. Il s'agit de deux enquêtes quantitatives menées sur 832 et 781 ménages qui donnent des informations sur les niveaux de vie, la démographie et la production de café. Dans leur papier, ils précisent qu'à défaut de pouvoir utiliser la méthode *Randomize-Control-Trial (RCT)*, leur méthode est la suivante :

> *« Using the two rounds of data and given that some households have been exposed to the intervention and the others not, we use differences-in-differences technique to identify the effects of the C4C intervention in the coffee production area on yield, farm gate-prices and household income. »*

Ils proposent d'analyser les données à l'aide de l'équation suivante :

> *«* $y_{it} = \alpha + \beta W + \zeta B_{it} + \gamma W * B_{it} + \varepsilon_{it}$
>
> *where is the outcome of the household i at time t=0,1, W or the wage of the data collection is a dummy taking 0 for the first round of the survey (2012) and 1 otherwise (2014), B is also a dummy that takes 1 for beneficiaries and 0 otherwise. Our main parameters is* γ *which is the differences-in-differences parameters. We add some controls in relation to the outcome variables to control for other factors. Because of the choice of a particular region of the country, we do not control for geographic characteristics. »*

Leur travail économétrique donne alors naissance au tableau de la figure 8 ci-dessous, puis aux trois conclusions suivantes : 1) le programme n'a pas vraiment eu d'effet sur la productivité ; 2) mais a amélioré le prix payé au producteur du café ; 3) ainsi que le revenu des ménages.

Table 1 : Effects of the program on household income, coffee price and yield

This table displays the effects of the intervention on the household income, the coffee farm-gate price and the productivity (yield). Wave stands for time period. Yield is defined as the ratio of coffee production and area. Robust standard errors in parentheses, *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

	Log of household annual income		Log of the coffee farm-gate price		Yield	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Wave	-0.378***	-0.326***	0.169***	0.172***	-0.223	-0.356***
	(0.081)	(0.081)	(0.011)	(0.011)	(0.140)	(0.150)
Treated	0.021	-0.155*	-0.041***	-0.037***	0.319**	0.192
	(0.093)	(0.092)	(0.014)	(0.014)	(0.137)	(0.139)
Treated*Wave	**-0.032**	**0.201***	**0.029****	**0.025***	**-0.399****	**-0.228**
	(0.115)	**(0.124)**	**(0.014)**	**(0.015)**	**(0.190)**	**(0.200)**
Household size		0.059***				
		(0.011)				
Number of people under 18		-0.016				
		(0.016)				
Number of people aged more than 50						0.141**
						(0.071)
Age of Household head		0.001*				
		(0.001)				
Sex of the HH's head		-0.199				
		(0.154)				
Member of producer organization		0.335***		0.002		0.146
		(0.066)		(0.008)		(0.119)
Has certified plants		0.028		-0.009		0.443***
		(0.068)		(0.009)		(0.160)
Benefit from technical support		0.189***		-0.008		0.074
		(0.062)		(0.007)		(0.114)
Age of plants						0.079***
						(0.018)
Square of age of plants						-0.001***
						(0.000)
Constant	11.792***	11.189***	6.463***	6.465***	2.396***	1.368***
	(0.065)	(0.084)	(0.009)	(0.009)	(0.096)	(0.207)
Observations	1,090	1,088	1,096	1,086	790	779
R-squared	0.038	0.158	0.453	0.465	0.039	0.085

Figure 8. Extrait du papier provisoire de l'équipe du Mandé

Nous voici quelque peu surpris : les documents du projet nous annonçaient que nous allions sortir d'une recherche qui ne fasse que produire des « savoirs déterministes basés sur des observations moyennées et décontextualisées qui ne correspondent pas aux caractéristiques spécifiques des divers contextes des pays en développement et sont trop généraux ». Or, l'analyse économétrique ci-dessus ne semble pas vraiment répondre à ces promesses : on apprend simplement qu'un programme a fonctionné sur tel facteur (le prix au producteur ou le

revenu des ménages) mais non pas sur un autre (la productivité) ; nous sommes donc en droit de nous interroger sur ce qu'il y a là de vraiment spécifique au Mandé. En revanche, les chiffres issus des méthodes économétriques s'accumulent (voir figure 8 ci-dessus). Et le point vaut pour les deux autres équipes engagées dans le projet. Cette surprise, en l'occurrence, fut d'abord celle des experts du projet.

3.2. Du quantitatif au qualitatif

Les commentaires émis suite à la présentation de l'équipe mandingue à Addis Abeba ont d'abord porté sur la méthode économétrique employée. Les deux séries statistiques de 2012 et de 2014, décrivant les niveaux de vie, la productivité ou encore le prix du café, ne semblent pas satisfaire les experts du projet. L'économétrie n'est pas rejetée en tant que telle, mais sa place surplombante dans la hiérarchie des méthodologies est remise en cause. Comme le souligne lors de la discussion le chef de projet côté GDN, Victor :

> *« What I get from the discussion, Florent and Karim, is that you have been trying until now to get your econometric right, and you have been asking questions in terms of econometrics. And I think this should come at a later stage. You have to understand first what is the problem, and what Coffee International is trying to do to solve the problem; and see if it works and how. But your econometric analysis would make sense, and you would be able to have good econometrics, once you have been able to really understand where the problems are in the coffee sector. Before that, you can talk about treatment, about innovation area, adoption rate, or productivity, but you won't understand the problem. »*

Ce débat avait déjà considérablement animé le séminaire de 2017 à Nairobi. Le volet quantitatif de ce qui n'était alors que des propositions de recherche avait été largement considéré comme très bon : les bonnes capacités d'économétriciens des équipes, tout comme leur très bonne formation méthodologique, avaient largement été soulignées. Mais deux mises en garde avaient également été énoncées avec insistance. Premièrement, éviter la sophistication mathématique à outrance. Certains panelistes avaient largement insisté sur ce point, soulignant que l'on peut faire des choses intéressantes et rigoureuses avec des modèles simples ou avec peu de données pourvu qu'elles soient bien utilisées. Un regret commun avait été exprimé concernant l'orientation actuelle des canons d'une recherche en économie tendant à privilégier la sophistication mathématique à tout prix, au détriment souvent de l'intérêt des recherches : tous avaient conseillé aux équipes de chercheurs locaux d'en sortir. À ce titre, l'expression dans le papier de recherche mandingue du regret de n'avoir pas pu mener de « *Randomized Controlled Trial* », et d'avoir donc dû se contenter d'une autre méthode économétrique

(« *differences-in-differences* »), fait apparaître un certain décalage entre les attendus du projet et les premières tentatives de l'équipe.

Deuxièmement et de manière plus positive, tous les experts du projet avaient insisté sur l'importance de développer au moins sur une partie de l'enquête une méthodologie qualitative. C'était là d'ailleurs une demande clairement mentionnée dans l'appel à propositions :

> *« The applicants are encouraged to use both qualitative and quantitative methods in a complementary manner and justify the rigor and appropriateness of the research design »*
>
> *« The qualitative aspect should include a justification for the selected qualitative method, including explicit details about the design such as the rationale for choosing the types of persons to be interviewed, sample size, interview plan, and validation of collected information. »*[1]

À Nairobi, Charles Sabel avait donné un exemple des modalités possibles d'une telle démarche qualitative, en insistant pour que les équipes aillent discuter avec les parties prenantes :

> *« In doing your research, you are naturally linked to people whose job is to do the part of your research that you couldn't possibly do all by yourself. »*

Il avait même incité les équipes à faire ce que les sciences sociales appellent du terrain :

> *« You can say: I would like to go to a meeting. I do this all the time. When someone says: 'we do this', I say: 'that is fantastic, when is the next meeting?' »*

Avec cette insistance sur la partie qualitative, les experts du projet espèrent atteindre un objectif clef du projet : en l'occurrence, « mobiliser le savoir local », pour reprendre le titre du projet ; ou pour reprendre les documents de projet déjà cités, « *generate quality, empirical academic knowledge locally* ». C'est bien ce sur quoi les experts du projet insistent lors de leurs commentaires : à ce stade, d'après eux, avec la seule approche économétrique, sans approche qualitative, aucun « savoir local » n'est présent ; jusque-là, les papiers des équipes sont à leurs yeux trop généralistes, trop décontextualisés, disent-il en substance. Il est donc nécessaire d'ajouter des méthodes qualitatives pour mobiliser ce savoir local. Cet ajout en est une condition nécessaire, mais non suffisante : il est en effet précisé que ces méthodes ne suffiront pas en elles-mêmes, qu'elles doivent donc être maniées avec soin, et que cela ne signifie pas

[1] Document du projet, « *Call for Expressions of Interest. Mobilizing Local Knowledge to Improve Competitiveness Strategies* », 2017, p. 6.

non plus que l'économétrie ne serait pas capable de participer à la production du savoir local. Dès lors, quelle est la nature de ce savoir local que les experts souhaitent voir apparaître en partie grâce à ces méthodes qualitatives, et quelle recherche ce savoir local doit-il permettre de mener différemment ? La fin de cette partie et la partie suivante vont s'efforcer de répondre à cette question.

3.3. De l'économétrie au détail, au spécifique, à la réalité, au processus

Revenons aux discussions en plénières qui ont eu lieu le matin, à Addis Abeba. L'équipe mandingue vient de terminer sa présentation. Après un bref silence, la discussion avec la salle est lancée. Le chef de projet de la Banque mondiale, Paul, ouvre le bal :

> « *What is the story? What do we learn? What policy makers learn here? Working with the private sector doesn't work, or this specific intervention doesn't work? What is the lesson, what do you want to get to? Is it just about the performance of the program with Coffee International? You just want to know if it is yes or no and that's all? I don't see the 'how', and because of that, I don't see any story, what are we learning? […] How does the fact that the private sector is involved changes anything?* »

Karim, le chef d'équipe du Mandé, tente de répondre, et un dialogue s'ensuit :

> « **Karim** : *Coffee International knows that the Mandé is one of the biggest suppliers of coffee: they try to improve the productivity, by providing advice, new technology, etc. So they try to train the people to apply the new technology.*
>
> **Paul** : *the government is not doing it, so Coffee International is doing it? So the government should have done it, does not, so Coffee International does it instead? Or Coffee International is bringing something different? […] So the point is that it is integrated when it is done by Coffee International, whereas the government has different agencies doing different things? So Coffee International […], because they are buyers, they look at the whole value chain to answer their need, and they know what they need to answer their needs: so that's what they bring, so the program is different because it is done by the private sector in an integrated way?*
>
> **Karim** : *yes, yes*
>
> **Paul** : *so if that's the title of your study, we need to have that, to understand that, understanding why it is different, and what is the treatment, how the process is different from what the government would have done.* »

Dans l'après-midi, lors des séances individuelles, j'assiste à une discussion animée (en français, car nous étions tous francophones dans cette session) :

> « **Karim** : [il réexplique l'idée du programme de Coffee International]. Concrètement pourquoi le programme ? On a eu la chance d'avoir accès à un ensemble d'informations. Et dans le *background* de ce que Coffee International a transmis pour faire l'enquête de référence (moi j'ai fait la première, je n'ai pas participé à la seconde) [i.e. les études statistiques demandées par Coffee International mentionnées ci-dessus], ils disent : 'quand on regarde au Mandé, on se rend compte que la productivité baisse', et qu'est-ce qu'on fait…
>
> **Paul** (l'interrompt) : ça on a bien compris, mais il faut être critique, il ne suffit pas de rapporter la chose. Ok le gouvernement s'intéresse au café, forcément c'est évident. Changer le prix du café, vous le savez, c'est *la* politique de l'année au Mandé. Mais qu'est-ce qu'apporte vraiment Coffee International ? Il faut nous emmener sur quelque chose de très spécifique, voilà. Et ensuite, après le pourquoi général, quelle est la perspective de Coffee International, et comment ils mettent ça en œuvre, et en quoi ça change de ce que fait le gouvernement ? Un moment vous disiez que c'était intégré entre les institutions car Coffee International gère ça, etc. : c'est super intéressant ! Mais on le voit nulle part ».

À un autre moment :

> « **Paul** : il faut comprendre les fondamentaux : on parle des questions, mais avant tout, il faut être sûr de *la* question. Vous avez posé la question du 'quoi', mais *la* question, ça doit être : quel a été le process, qu'est-ce qui s'est passé ? 1) De manière descriptive : tout le monde dans la salle a fait la remarque 'on n'a pas bien compris'. Que fait le programme exactement ? En descendant dans les détails : 'Coffee International, ils ont tant d'argent, ils sont allés parler à tant de fermiers, mais en fait une partie du programme passe par les intermédiaires, c'est ça qu'ils font ; avec les pisteurs, c'est ça qu'ils font ; les entrepreneurs, ils sont allés les chercher dans tels villages, et c'est ça qu'ils leur donnent, et c'est exactement ça dont ils ont besoin'. Vraiment, description du programme : c'est quoi le programme. 2) Et ensuite, le cœur du travail, l'analyse de comment ça s'est passé, dans la mise en œuvre, comment ça devait se passer, comment ça s'est passé en réalité ? Où est-ce que c'est parti en vrille ou pas ? »

On peut relever deux éléments. D'abord, les commentaires réclament aux équipes des « détails », du « spécifique ». On les incite à se demander « que fait le programme exactement », ce qui s'est passé en « réalité », et « comment ils mettent ça en œuvre ». Il faut savoir ce que les acteurs du programme de Coffee International « ont », « sont » ou « font ». On leur explique que « la » question est « quel a été le process, qu'est-ce qui s'est passé ? ». C'est là que la méthode qualitative doit être mobilisée, pour répondre à de telles questions ; c'est cela, insistent les experts du projet au cours du séminaire, que l'économétrie est incapable d'aborder seule. Le savoir local dont il est question, en d'autres termes, c'est du « détail », du « spécifique » et du « *process* » ; on se propose, pour résumer ce point, de parler de

« processus », en francisant l'un des termes employés[1]. Un second élément est également central dans ces citations : celles-ci insistent aussi sur ce qui sera fait de ce savoir local, et de la recherche qui doit finalement être produite. C'est ce que les deux premières questions de Paul suggèrent : « *What is the story? What do we learn?* » Nous reviendrons dans la partie suivante (4) sur ce point, en l'étayant de nouveaux extraits du terrain. En attendant, concentrons-nous sur le premier élément : nous avons parlé de « processus », mais peut-on aller plus loin dans la description de la nature de ce savoir local, de ce processus ?

3.4. Mobiliser l'économie par le savoir local

Nous avons vu dans la partie précédente que le savoir local dont il est question fait référence à une « réalité » du terrain, qui ne peut se connaître qu'à travers les « détails », du « spécifique », du « *process* ». Dès lors, quelle est la nature de cette « réalité » qui est l'objet de ce savoir local ? Un autre extrait des discussions à Addis Abeba peut déjà nous donner une idée. Giuseppe, l'un des mentors des équipes, interroge en séance plénière :

> *« Can you give us some details, for example how Coffee International deals with the farmers, what is the relationship between Coffee International and the farmers. Is there a contract farming relationship? If you have such a contract farming relationship, typically, the farmers agree to deal only with Coffee International, they stabilize the price. Coffee International in return gives some preferential treatment in terms of, say: 'we help you, in supplying fertilizers, giving training, etc.'. Is something like that going on? […] It determines also the profitability distribution; Coffee International might be doing this to make money, because before they were not making any money, I don't know why, because of intermediaries, because contract farming does not work, etc. »*

C'est tout un champ lexical lié à l'économie qui apparaît ici : on y parle de « *deal with* », de « *contract farming relationship* », de « *stabilize the price* », de « *profitability* », ou encore de « *make money* ». Aurions-nous affaire donc à une économie somme toute assez classique et orthodoxe, à un économisme tel qu'il a pu être dénoncé par certaines critiques de GDN et plus généralement de la Banque mondiale ? La défiance des experts du projet envers une économie purement quantitative, que nous avons détaillée ci-dessus et qui a traversé les deux séminaires, nous conduit pourtant à nous méfier d'une telle approche. On peut plutôt constater que ces termes appartenant au champ lexical de l'économie ne sont jamais mobilisés de façon isolée et

[1] Le terme est également utilisé par le président de GDN Pierre Jacquet dans un article s'interrogeant sur les atouts et les limites de la recherche en économie pour le développement. Il indique notamment que les évaluations scientifiques d'impact, « comme le mentionne Angus Deaton, ne permettent pas d'expliquer pourquoi tel ou tel résultat se produit, alors que cette compréhension des processus est essentielle ». Voir P. JACQUET, « La recherche en économie sert-elle le développement ? », *L'Économie politique*, vol. 50, n° 2, 2011, p. 87.

dans un sens abstrait : on parle non pas de relation contractuelle en général, mais de Coffee International qui entre en relation avec les producteurs mandingues ; il n'est nullement question de stabilisation des prix en général, mais de stabilisation des prix du café au Mandé, et pour des acteurs bien déterminés ; ou encore, c'est bien la distribution des profits dans la chaîne de valeur dans laquelle sont associés Coffee International et les producteurs qu'il s'agit d'éclaircir.

On retrouve donc bien le résultat de la partie précédente, c'est-à-dire l'idée que le savoir local du projet doit porter sur des processus (spécifique, détail, etc.) ; mais à ce résultat, on peut en ajouter dorénavant un second, qui est le fait que les processus dont il est question ici sont avant tout économiques. La « réalité » en jeu est bien de nature économique. De tels processus économiques sont toutefois à saisir dans un sens particulier du terme « économique » : non pas comme faisant référence à des lois abstraites et universelles (comme la loi de l'offre et de la demande), mais comme faisant référence à des événements très situés, par exemple des négociations commerciales, des discussions sur les prix, des profits, bref, des situations économiques quotidiennes et presque banales[1]. En d'autres termes, le savoir local doit porter sur une réalité économique sous forme de processus : c'est là un premier résultat.

4. Du savoir local comme cadre théorique pour une meilleure science ?

4.1. Méthodologie quantitative et cadre théorique

A-t-on tout dit sur ce savoir local en parlant de processus économique ? Non, et cela pour deux raisons. D'abord, nous n'avons pas encore vu à quoi pouvait ressembler concrètement ce savoir local, et les propos des experts du projet restent donc, en ce sens, encore peu incarnés ; nous y reviendrons dans la partie suivante. Ensuite, exhiber ces processus économiques ne suffit pas à obtenir le type de recherche que les experts du projet espèrent voir produire. Pour le comprendre, on peut revenir au second élément noté à la fin de la sous-partie « De

[1] On pourrait nous rétorquer que ces situations, pour être « banales », nécessitent auparavant que soient produites des frontières entre économie et politique pour parler un langage STS, par exemple T.F. GIERYN, « Boundaries of science », dans A.I. TAUBER (éd.), *Science and the quest for reality*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 1997, pp. 293-332., ou un certain désencastrement de l'économie par rapport aux autres relations sociales pour parler comme K. POLANYI, *La grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 1983. Dans ce séminaire d'Addis Abeba où ce sont surtout des économistes qui sont présents, ces frontières ou ce désencastrement semblent acquis, même si ces frontières et ce désencastrement ne sont pas les mêmes que dans les approches économiques plus mathématisées dénoncées dans le projet (de nombreux experts du projet pourraient ainsi être situés dans le champ de l'économie politique) : nous ne reviendrons donc pas dessus.

l'économétrie au détail, au spécifique, à la réalité, au processus ». On se rappelle que Paul avait introduit ses commentaires en se demandant : « *What is the story? What do we learn?* ». En parlant du programme de Coffee International, il s'était demandé « en quoi ça change » et si des « différences » avaient été produites ; il avait par exemple insisté : « *Coffee International is bringing something different?* » Bref, produire du savoir local sous forme de processus économique ne suffit pas, quelque chose se joue encore après : de quoi s'agit-il ?

Les documents de projet peuvent nous aguiller sur une piste quand ils nous indiquaient qu'il s'agissait, en faisant appel aux chercheurs locaux, de « générer du savoir contextualisé ». Dans ce projet, on va donc « mobiliser le savoir local » et ainsi « générer du savoir contextualisé ». Ce n'est pas la même chose, et c'est un point important à noter sur ce projet : il n'y est jamais dit que l'objectif du travail de recherche est de produire du savoir local, mais bien du savoir contextualisé capable de figurer dans des papiers de recherche scientifiques ; cela confirme les affirmations du paragraphe précédent. Le moment auquel nous assistons est un bien un moment postcolonial au sens où il s'agit de mêler et de faire dialoguer différentes formes de savoirs. Il y a donc cette idée que d'un côté, on va aller récupérer du savoir local, pour de l'autre, à partir de ce savoir local, produire du savoir contextualisé mêlant différentes formes de savoirs. Comment, dès lors, est mobilisé ce savoir local, dans quelles transformations est-il pris ?

Encore une fois, revenons au séminaire d'Addis Abeba. Dans la matinée, le représentant togolais présente les résultats de son équipe. Il les découpe en deux parties, la partie quantitative et la partie qualitative : elles sont donc séparées, tout comme dans leur papier intermédiaire, où elles forment deux parties distinctes et qui ne dialoguent pas entre elles. Un extrait très court et assez représentatif permettra de se rendre compte de la teneur de leur travail qualitatif[1] ; l'équipe travaille sur le processus d'apprentissage d'entreprises du cuir réunies en *clusters* :

> « *The quantitative survey revealed that firms in the cluster engaged in more process upgrades than product upgrades. The qualitative study examined process upgrades further at firm levels by finding out the reasons why firms decide to upgrade their processes, how firms often upgraded their operations and key actors in process upgrades. Discussions centred on the experiences of firms during process upgrades and what firm managers thought were the appropriate channels of upgrading the processes of doing businesses. Firm initiate process upgrades because they want to add value to their products changing demands, reduce cost, or find new customers.* »

Certains points sont précisés ensuite à l'aide notamment de citations : la teneur reste toutefois celle du paragraphe cité ci-dessus. Comme pour l'équipe du Mandé, il est souligné à Addis

[1] Nous ne pouvons pas en donner plus pour ne pas citer d'éléments des papiers finaux. Quelques éléments ont été changés.

Abeba que malgré la partie qualitative, on ne comprend pas ce qui se passe, en pratique, à l'intérieur du *cluster* :

> « *It's great but what does the cluster adds […]? Is the training different with the cluster? What training is needed to serve the market, etc.?* »

À nouveau, le savoir local sur les processus tant attendu n'est pas présent, du moins pas suffisamment. Des remarques semblables à celles que nous avions relevées avec l'équipe du Mandé, sur l'importance de ne pas donner une place surplombante à la partie quantitative, sont émises. Les discussions portent alors sur la méthodologie de la partie qualitative ; il faut non pas multiplier les entretiens, mais mieux les structurer, leur est-il intimé par exemple par le mentor Giuseppe à Addis Abeba (je souligne) :

> « *You should have in parallel some more structured interviews, about the pricing, the cost structure, etc. […] These are the questions we need to understand; who is getting the real profit out of it, what are the incentives to reinvest the profits, etc.* ***We need to have a more systematic theoretical framework of the issue***. ***Because most of what we know about clusters come from cases from clusters in developed countries.*** *If you see clusters in Italy, Boston, etc. then you see that they will need years to develop. But here it seems not so organic, you just put the firms together and say you have a cluster, and pretend they have an advantage in the proximity. But how you put incentives for the firms to better integrate, collaborate? […] If relationships of supply, etc. are not developed in an organic way, then you basically just have firms in the same place, not a cluster. So in a sense you have the possibility to understand how clusters work or not, but* ***you need to really find a way to rethink some aspects of the methodology ; you don't need to talk with 300 firms, but you need to be more targeted in terms of the questions you ask, and the hypotheses that you have in mind. And the hypotheses have to come from a theoretical framework, what you expect.*** »

Ainsi, on l'a dit mais cette dernière citation le confirme, la partie qualitative des togolais ne convient pas aux yeux des experts du projet : on ne voit pas, malgré les entretiens, les processus ; on ne voit pas ce qui se passe (« *who is getting the real profit out of it* » ?). Là-dessus, on leur explique notamment que leurs hypothèses actuelles sur les *clusters* dépendent trop de de la littérature sur les *clusters* dans les pays développés. Ce point est important. Il est nécessaire d'avoir un cadre théorique (*theoretical framework*) à partir duquel les hypothèses de la recherche seront élaborées, est-il affirmé. Mais ici, ce cadre théorique, leur est-il dit, s'appuie trop sur les hypothèses de la littérature sur les *clusters* des pays développés ; et c'est pour ça que leurs entretiens actuels ne peuvent pas faire apparaître les savoirs auxquels tiennent les experts du projet. Sur les hypothèses et le cadre théorique aussi, il semble qu'on rate le

spécifique. Que cela signifie-t-il, quel lien unit méthodologique quantitative, savoir local et cadre théorique ?

4.2. Le savoir local comme théorie causale ?

Pour le saisir, on peut commencer par relever quelques passages clefs des échanges, en revenant à l'équipe du Mandé à Addis Abeba (je souligne) :

> *«* **Florent** (équipe du Mandé) : *in the program, the entrepreneurs are trained […] via the extension agency, the* Centre national d'accompagnement du développement rural*, financed by Coffee International to do that.*
>
> **Giuseppe** : *and how does it work? The 21-year-old guy go to see to 50-year-old farmer and pretend to tell him how to run his business [il rit]? […] How does it happen, are these entrepreneurs, trained by the* Centre national d'accompagnement du développement rural*, knowledgeable? Are they linking the farmers able to provide the inputs, etc.? So all this consulting is useful if it is linked to something concrete, which is the actual treatment. […] Again, we need to understand all this before we go into the number, we need before to have the* ***theory of change*** *behind. We really need to understand the* ***theory of change*** *behind. »*

En d'autres termes, le « cadre théorique » dont il a été question plus haut doit être relié à une « théorie du changement » ; et ici aussi, il semble bien qu'un lien doive relier « théorie du changement » et les processus économiques (le « *something concrete* »). Mais de quoi s'agit-il ? Un premier élément essentiel peut d'abord être précisé sur la nature de cette « théorie du changement ». Giuseppe, le mentor italien, note ainsi qu'il s'agit d'identifier un lien causal (je souligne) :

> *« What is the theory of change you have in mind? What is being the treatment? That's still not very clear. Is it the financing of training, and the training of who, etc.?* ***What are the hypotheses around the causal link between that treatment and the results?*** *And then you can start talking about how you measure productivity, competitiveness, etc. We need to clarify that before we go to deeper into the next steps of discussion. »*

Produire une théorie du changement, c'est donc émettre des hypothèses quant au lien causal entre le traitement (en l'occurrence, pour l'étude du Mandé, le programme de Coffee International) et les résultats obtenus grâce au traitement. Serions-nous revenus à une économie relativement standard, cherchant à juger de la validité de certains liens causaux ? Mais dans ce cas, à quoi bon toute cette insistance sur les « processus » ? Pourquoi les citations précédentes suggèrent-elles qu'un lien existe entre ces « processus » et cette « théorie du changement » ?

On peut le comprendre quand Giuseppe, toujours à Addis Abeba, donne des exemples de la théorie du changement qui pourrait être celle des chercheurs du Mandé :

> *« So what you are trying to see is two stages. [First], the hypotheses behind that is that if some farmers in the village are receiving this type of training, then there is going to be a spillover effect, some other farms are going to use the same techniques. This is a big hypothesis; this is a big question mark. And then you are saying, and this is a second question mark, that there is no spillover to other intervention area, so there is no impact in the other regions. So double question mark, both of them need to understood. The qualitative analysis needs to be around this. […] So what I am saying in that from a technical point of view, we can do all this diff-and-diff, etc. but the hypotheses have to be clear, otherwise we'll test something that is not grounded, that is not linked to the theory. »*

C'est là un second élément essentiel : la partie qualitative, qui doit servir à produire le savoir local, doit aussi servir à produire cette « théorie du changement » ; et l'on comprend même que c'est à partir du savoir local, sous forme de processus, que cette « théorie du changement » doit être produite. En effet, comme l'indique Giuseppe, la question des retombées de la formation de quelques fermiers sur les autres fermiers n'a de sens que si les processus analysés sur le terrain suggèrent effectivement que quelque chose de cet ordre se joue ; dans le cas contraire, la question ne sert à rien, il ne s'agit pas vraiment d'un problème, les recherches ne seront pas « *grounded* », même si l'économétrie semble pouvoir montrer une relation entre deux éléments. Une méthode pour bien construire sa théorie causale, comme le chef de projet de GDN, Victor, le précise dans une session de l'après-midi, est d'ailleurs de partir du problème des acteurs :

> « C'est ce que suggérait Giuseppe, comprendre quel était le problème auquel Coffee International a essayé de répondre, et de voir en fonction de ce qui s'est passé, est-ce que ça a répondu au problème ? »

En bilan, que signifie « mobiliser le savoir local » ? À partir du savoir local sur les processus économiques que l'enquête qualitative doit permettre de mettre au jour, à partir des problèmes des acteurs aussi, il faut produire non seulement une question de recherche, mais construire des hypothèses sous forme d'une théorie causale qu'il s'agira d'investiguer. Au fur et à mesure de l'investigation, d'ailleurs, cette théorie pourra être raffinée. Les calculs ne viendront qu'à ce stade, celui de l'investigation, et encore n'en formeront-ils qu'une partie ; la partie qualitative restera pertinente également pour l'investigation, elle n'est pas limitée à produire des hypothèses théoriques. En bref, le savoir local, les processus, le spécifique, doivent donc former non seulement une partie du contenu, mais aussi le cadre conceptuel et causal de la recherche. Et s'il y a bien causalité, si le terme n'est pas éliminé, il s'agit là d'une causalité locale,

spécifique, produite suite à une description des processus concrets, loin du déterminisme généraliste de l'économie standard condamnée par le projet.

4.3. En quête d'une meilleure science ?

En mobilisant du savoir local, il s'agit bien de faire différemment de la recherche, comme les documents de projet le suggéraient quand ils affirmaient qu'il fallait passer du « *whether* » et du « *what* », au « *what for* » et au « *how* ». Cette citation fait d'ailleurs écho à une affirmation de Paul plus haut qui expliquait à l'équipe du Mandé : « *I don't see the 'how'* ». On la retrouve également dans des articles du président de GDN Pierre Jacquet, qui propose l'une des pistes d'amélioration suivante pour la recherche en économie, consistant :

> « à privilégier le 'comment' plutôt que le 'quoi', autrement dit à retrouver l'une des inspirations de l'économie politique, à savoir l'étude des conditions de l'action, de l'agencement des transitions. Le développement est une dynamique de changement, qui résiste à toute définition réduite aux objectifs finaux. L'amélioration des institutions, la création de droits de propriété, la bonne gouvernance, la diversification industrielle sont des transitions. Or, il est toujours plus facile de conduire et d'utiliser la recherche dans une optique normative, débouchant sur des recommandations du type 'il faudrait faire telle chose', que dans une optique évolutive, recherchant une meilleure compréhension des incitations qui déterminent les comportements et les évolutions. »[1]

La meilleure science qui doit en résulter n'était pas complètement explicite au début du projet ; il a fallu de la part des experts du projet l'expliciter, lui donner consistance, elle n'avait rien de naturel ou d'évident. Cette explicitation nous a permis de comprendre qu'il ne s'agissait pas, pour lutter contre une économie trop mathématique, d'ajouter purement et simplement une analyse qualitative aux recherches, mais qu'il fallait, en allant produire du savoir local sur les processus, repenser les cadres théoriques eux-mêmes, les types de causalités impliquées et discutées. En nous inspirant des travaux de Harding cités plus haut, et en allant plus loin que ce que les documents du projet affirment explicitement, nous pouvons affirmer que c'est la production non seulement d'une *recherche menée différemment*, mais d'une *science différente ou meilleure*, qui se joue ici. Plusieurs éléments corroborent cette affirmation.

Déjà, plusieurs appels à l'interdisciplinarité sont émis au cours du séminaire, où l'économie serait accompagnée par les autres sciences sociales dans une répartition des rôles qui ne reproduirait pas la dichotomie « proposition de recommandations prescriptives » / « analyse de la mise en œuvre des recommandations », mais mêlerait véritablement l'économie à ces autres

[1] P. JACQUET, « La recherche en économie sert-elle le développement ? », *art. cit.*, pp. 91-92.

sciences sociales : les experts du projet suggèrent que ce serait là une piste pour produire cette meilleure science, même s'ils n'ignorent pas que la mobilisation par exemple de la sociologie ou de la psychologie n'est pas envisageable concrètement dans le projet en cours de mise en œuvre[1]. La demande de mobiliser des méthodes qualitatives va toutefois en ce sens.

Surtout, une véritable remise en question de l'objectivité classique déjà dénoncée par Harding est présente : la science qui se dit universelle ne nous parle que d'un monde, celui de l'Occident, mais ne nous dit rien des autres mondes. Par exemple, ici, la science sur les *clusters* ne nous parle que des clusters sur les pays occidentaux ; elle n'a rien à dire sur le Togo et risque au contraire de nous égarer. Il faut se méfier, nous dit-on, des grandes causalités où seuls les points de départs et d'arrivée sont considérés comme pertinents : ici, l'économétrie, en tant que telle, n'explique rien. Il faut faire apparaître chaque local, et faire de ce local le cadre théorique avec lequel travailler. Il faut pour cela aller parler avec les acteurs, pour aller jusqu'à faire remonter leurs propres préoccupations. Toutefois, toujours comme chez Harding, la science n'est pas déconsidérée, elle garde un véritable potentiel transformateur (en l'occurrence pour le développement) indéniable. Elle n'est pas simplement réduite à un savoir « comme les autres ». L'économétrie non plus n'est pas déconsidérée, mais présentée comme un outil méthodologique qui est très utile pourvu qu'il ne devienne pas une fin en soi. Il faut donc conserver l'objectivité et la science, mais il faut aussi produire une science capable de fournir des comptes rendus plus riches du monde ; une meilleure science donc. Ici, on l'aura compris, le riche est associé au savoir local, au spécifique, au concret, à un savoir sur les « processus » ; le riche, c'est aussi être capable de ne pas partir de cadres théoriques issus de prémisses très générales et universelles qui parlent d'un autre monde, mais de construire des théories du changement à partir de ce local.

Notons que lorsque j'ai soumis au chef de projet côté GDN, Victor, l'idée que le projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité » avait vocation à produire une science différente ou meilleure, celui-ci m'a rétorqué que les termes étaient un peu forts, en tout cas pour parler de ce projet précis. Il m'a expliqué qu'il le formulerait plutôt en disant qu'il s'agit de « faire les choses différemment », qu'il s'agit de ne pas se contenter de partir d'une base de données, mais de regarder ce qui se passe en pratique, ce qui suppose un raisonnement qui n'est pas purement économétrique. Il a ajouté d'ailleurs que le changement n'est pas radical, et que certains économistes mettent déjà en pratique une telle approche[2] (les

[1] L'interdisciplinarité figure également dans la liste des pistes proposées par Pierre Jacquet pour améliorer la recherche pour le développement, voir *ibid.*, p. 91.

[2] Discussion avec Victor le 17/09/2019 à Paris, non enregistrée.

mentors scientifiques du projet en sont le meilleur exemple[1]). Si nous proposons de conserver l'expression de *meilleure science*, ce n'est donc pas pour affirmer que ce qui serait en train d'être inventé dans ce projet relèverait d'une radicalité totale, qu'un nouveau régime épistémique ou un nouveau « paradigme » au sens de Kuhn du terme[2] serait en train d'émerger. Nous suggérons simplement que dans un monde de la recherche sur l'aide au développement où l'essentiel de ce qui est produit répond aux canons très mathématisés et déterministes de la recherche standard en économie, ce que les experts du projet espèrent voir produire représente bien une meilleure science dans le sens qu'Harding propose quand elle parle d'objectivité forte. Cette science n'est peut-être pas révolutionnaire en soi, mais elle l'est dans le référentiel de l'économie du développement standard. Elle contribue à déplacer les lignes du côté de la recherche et des pratiques de l'aide au développement ; d'où en partie, d'ailleurs, le caractère controversé du projet au sein de la Banque mondiale.

Pourquoi une telle insistance sur cette meilleure science lors des séminaires ? Parce que le projet, de fait, a vocation à :

> *« inform the policy debate locally and globally, and create an additional support to the [World Bank Group]'s global practices' work in-country, starting with Trade and Competitiveness. »*[3]

Les documents de projet assurent que c'est là un autre atout des chercheurs locaux :

> *« local research is more likely to lead to productive domestic policy debates that are owned by policy-makers and to lead to effective impact on policies. »*[4]

En pratique, les chercheurs devaient donc produire un papier de recherche, publié sur le site de GDN. Mais ils devaient aussi produire une *note de politique publique*, qui devait être disséminée aux décideurs publics et ainsi contribuer à alimenter les débats en termes de

[1] D'autres exemples sont également identifiables dans le monde académique. Dans le livre issu de son travail de thèse, Béatrice Hibou propose par exemple une enquête sur le protectionnisme en Afrique, enquête qu'elle qualifie d'« économique », tout en élaborant avec Max Weber une conception de l'économie comme science « tenant compte des 'manières de faire quotidiennes' », opposée à une économie dominante « toujours plus mathématisée, toujours plus abstraite et décontextualisée ». Voir B. HIBOU, *L'Afrique est-elle protectionniste ? Les chemins buissonniers de la libéralisation extérieure*, Paris, Karthala, 1996, pp. 24 et 9 respectivement. C'est bien l'appui de la Banque mondiale sur cette seule conception dominante de l'économie que Hibou reprochait à l'institution dans ses travaux préalablement cités ; à notre tour, nous lui avons reproché de n'avoir pas fait attention aux « manières de faire quotidiennes » de la Banque mondiale, c'est-à-dire, pour le reformuler, d'avoir appliqué ses méthodes de recherche à la seule étude des économies africaines, et donc de n'avoir pas prolongé ces méthodes au cas des institutions internationales.

[2] T.S. KUHN, *La structure des révolutions scientifiques*, Paris, Éditions Flammarion, 1983.

[3] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p. 4.

[4] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p. 4.

politiques publiques. Un responsable de GDN a précisé, lors du séminaire inaugural du projet de 2017 à Nairobi, le lien qui unit selon lui cette production d'une science différente et meilleure à la question des politiques publiques (je souligne) :

> *« My first remark is to caution against what I would call the illusion of determinism, [this idea that] technical instruments can get some knowledge of what works and what does not work. [...] That simply does not work, because, even if something didn't work in the past, [one can say]: 'I, policy maker, am a better manager; so I will do better in the future'. So in a way, even if this is right, it will be hard to make a convincing case because what policy makers do is always to take risks about the future. And that leads to a vision of research that I would like to see emphasized, almost everywhere, which is* ***research not as a way to discover knowledge, not as a way to make policy recommendations, but as a way to mitigate the risks of action***.
>
> *Start from the idea that any policy is about taking risks; and policy makers don't like risks, so they will want to mitigate these risks;* ***and the role of academic knowledge, of sound academic knowledge and evidence, is not to tell them what to do; they have been elected to do that, so it will rarely be convincing to make recommendations when you are not yourself a policy maker. But what research can really do is enhance the set of information that they use to take their decisions****. And that is risk mitigation. And this social role of research is very seldom analyzed. And for me it is the essence of the connection between research and action. But, of course, this can be discussed. And by the way research is much more than that; in some cases, research produces objective knowledge. I am not throwing that away. […But] in a way, knowledge is always relative, relative to the context, to the history, to the society and so on. But it is still useful to have it because it can help mitigate risks. »*

Au total, produire des savoirs plus riches sur le monde, c'est non seulement s'intéresser aux processus, mais c'est aussi s'intéresser à ce que deviendront ces savoirs, c'est se préoccuper de la manière dont ils seront mobilisés et par qui. Avec de tels savoirs, on ne peut donc plus non plus être innocent : revenir au local, au spécifique, au processus, c'est aussi prendre soin de la prise de décision par des décideurs publics élus démocratiquement. Si, en ce sens, les savoirs proposés par ce projet sont plus complets, plus riches, que les savoirs de la science classique, ils savent aussi se limiter, dire moins quand il le faut, quand le respect de la démocratie l'exige ; ils savent se contenter de « mitiger les risques ». C'est à ce prix qu'une expertise pour les politiques publiques pertinente et légitime sera produite. La réflexion de ce responsable de GDN est propre, mais rejoint plus généralement certains discours proposés autour de la Banque du savoir, et notamment par Stiglitz : bien conseiller les décideurs publics, ce n'est pas leur fournir des solutions toute faites et décontextualisées, mais c'est au contraire leur fournir des savoirs contextualisés capables d'enrichir les débats et la démocratie. L'ambition du projet, et plus largement de GDN, est donc bien de repenser les relations entre recherche et politiques

publiques, notamment en repensant les savoirs qui seront produits à destination des décideurs publics.

5. Des chercheurs locaux à la multiplication des alliances hybrides

5.1. Le caractère problématique du positionnement des chercheurs locaux

Qu'en est-il, à ce stade, du positionnement des chercheurs locaux, au cœur de ce que nous avons appelé, en le rapprochant du programme de Harding, l'épistémologie du positionnement du projet ? Quelques rares indices laissent suggérer que quelque chose de l'ordre de l'expérience aurait pu jouer : expérience du pays, de ses institutions, de sa culture (économique), expérience de vie dans ces pays. C'est ce que suggère la phrase de la note de concept soulignant que les atouts des chercheurs locaux concernent « notamment l'accès aux données et aux faits, la connaissance des caractéristiques institutionnelles et pratiques locales et la compréhension de l'économie politique »[1]. C'est aussi ce que certaines affirmations des experts du projet laissent entendre. L'un des mentors, Giuseppe, m'a ainsi confié que pour réaliser les objectifs d'un tel projet, « vous avez besoin de chercheurs ancrés dans la société »[2]. Le président de GDN a également abondé en ce sens lors d'une discussion, soulignant que de façon générale, les savoirs économiques doivent être « incarnés » par les chercheurs[3].

De fait, dans les discussions des deux parties précédentes, dans les commentaires aux équipes, ces atouts n'ont jamais vraiment surgi. Si les experts du projet ont énormément insisté sur le type de savoir qu'il fallait produire, ce savoir local sur les processus économiques à mobiliser dans le cadre théorique, nous n'avons guère repéré de situations où le caractère « local » de ces chercheurs devenait un point saillant. Au contraire, de ce qu'on a pu saisir jusque-là du savoir local et de la recherche promus par le projet, rien ne semble indiquer que la nature espérée de la recherche produite, si elle semble bien transformée par rapport à l'économie standard, soit transformée *par* le caractère local des chercheurs. On pourrait même faire l'hypothèse que *n'importe quel chercheur* pourrait mener ces recherches : il lui faudrait un peu plus de temps, certes, par exemple pour accéder au terrain, pour se familiariser avec les institutions et l'économie politique locale, mais rien de cela ne semblerait impossible, pourvu que ce chercheur y passe le temps nécessaire. Saisir les processus économiques, les mobiliser dans des cadres théoriques, comprendre les problèmes des décideurs publics : rien de ceci ne semble

[1] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p. 4.
[2] Entretien Giuseppe, Nairobi, 02/07/2017.
[3] Discussion avec Pierre Jacquet, Nairobi, 01/07/2017, non enregistrée.

inaccessible à un chercheur motivé, d'où qu'il vienne. Rien ne nous assure, dans ce projet, que le regard spécifique du chercheur « local », comme chez Harding, permette de déceler des problèmes nouveaux, de mettre à nu certains biais, d'enrichir la science.

Si le point n'est pas explicité au cours du projet, on pourrait, si l'on tient à l'épistémologie du positionnement, faire l'hypothèse qu'en pratique, le caractère « local » des chercheurs a bel et bien joué. Peut-être qu'en regardant de plus près les recherches produites par les équipes, ce que nous n'avons pas fait jusque-là en nous concentrant plutôt sur les attendus des experts du projet, nous serions malgré tout capables d'identifier les lieux où se joue cette épistémologie ? Alors, en pratique, à quoi ressemble les savoirs locaux et contextualisés qui sont générés ? En l'occurrence, jusqu'au séminaire d'Addis Abeba inclus, si nous n'avons guère *montré* ces savoirs locaux, c'est pour une très bonne raison : c'est que les chercheurs avaient tout fait pour éviter de les produire ! Revenons un peu en arrière. À Nairobi, alors que douze équipes sont encore en lice, les experts du projet insistent avec vigueur et maintes répétitions sur ce point : dans les propositions, il ne faut pas se focaliser sur la sophistication mathématique, mais sur le contenu local, et pour cela la partie qualitative est clef. En 2018, se tient, à Addis Abeba cette fois-ci, le séminaire de mi-projet ; ce qui signifie aussi que les projets de recherche eux-mêmes sont à la moitié de leur avancement.

Or, dans deux cas sur trois, aucune démarche qualitative n'a encore été menée, démarches dont on a vu qu'elles étaient directement liées pour les experts du projet à la possibilité de produire du savoir local ! Les modèles économétriques sont en revanche largement détaillés, et ont clairement occupé la majeure partie du temps que les équipes ont consacré à ces recherches. Ainsi, dans le cas du Mandé, sur un papier provisoire de dix-sept pages, six sont des annexes des tableaux économétriques produits. Le papier ougandais, beaucoup plus lourd, est lui aussi constellé de tableaux statistiques et économétriques. Quant au papier togolais, le seul qui aura amorcé une démarche qualitative (on en a vu un extrait), il verra cette même partie être largement critiquée, car ne permettant pas de comprendre ce qui se passe à l'intérieur du *cluster*. À Addis Abeba, le responsable de l'équipe togolaise expliquera d'ailleurs, lors d'une des sessions individuelles de l'après-midi, en réponse à une question :

> « **Giuseppe :** *What types of tools do you use for interviews?*
>
> **James** (équipe togolaise) *: it comes from our colleague, that does the qualitative. I don't do the qualitative, so I don't know how he does it.* »

En d'autres termes, le savoir local tant attendu, qui doit faire la spécificité de ces recherches, ne s'y trouve pas, pour la simple et bonne raison que quasiment aucune démarche qualitative n'a été mise en œuvre (ou en tout cas sans interaction avec le chef d'équipe) ! L'on comprend

d'autant mieux l'insistance des experts du projet, au cours des séminaires, et notamment à Addis Abeba, pour le faire apparaître ! À force d'insistance, des démarches qualitatives seront présentes effectivement dans les papiers finaux, ce qui sera salué par les commentateurs. Le papier final des chercheurs du Mandé témoigne toutefois de cet ajout quelque peu artificiel[1] ; mais le chef de projet côté GDN se dira finalement relativement satisfait de la plupart de ces papiers, estimant qu'ils ne sont pas si éloignés de la recherche menée différemment que les experts du projet souhaitaient voir produire au cours de ce projet, ou qu'en tout cas le chemin en a été pris[2].

La production des articles académiques finalement obtenus et considérés comme satisfaisants n'a toutefois rien eu d'évident. Pour que ces démarches apparaissent, il aura fallu toutes les discussions qu'on a décrites dans les parties précédentes ; il aura fallu ces explicitations multiples et répétées de la nature de cette meilleure science que devait favoriser le projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité ». Malgré le caractère bienveillant des participants, les tensions ont parfois été palpables au cours des séminaires, certaines incompréhensions ont créé des blocages qui ont demandé des discussions prolongées par téléphone après les séminaires pour être levées, etc. Autrement dit, contrairement à ce que laisse suggérer l'épistémologie du positionnement de Harding, les chercheurs locaux ne semblaient pas vouloir naturellement et évidemment produire une science différente et meilleure, plus riche. Certains pourraient arguer qu'il n'y a là rien d'étonnant, puisque les critères de ce que doit être une meilleure science ont été fixés par des praticiens et chercheurs du Nord. Certes, mais se suffire d'une telle explication risque d'occulter certaines différences produites lors de ce moment postcolonial.

5.2. Des chercheurs locaux ou des chercheurs qu'on localise ?

Ce qui précède invite à en effet problématiser le caractère « local » de ces chercheurs de plusieurs manières. Déjà, voici les critères de recrutement dans le projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité » :

> *« The call is open to teams of researchers belonging to a university or any other research-oriented organizations based in Mandé, Ouganda, Kenya, Nigeria, and Tanzania » ;*
>
> *« The researchers, including the principal investigator, must be citizens of a developing country » ;*

[1] Par souci de confidentialité, nous n'en donnons pas d'extraits.

[2] Discussion avec Victor le 17/09/2019 à Paris, non enregistrée.

> *« The principal investigator must be a permanent resident of the country he/she is studying »*[1].

Le « local » du projet est donc avant tout un national : les équipes satisfont bien à ces exigences[2]. Mais à côté, de nombreux éléments tendent à montrer que ces chercheurs ont aussi un caractère « global » très marqué. Ils ont quasiment tous étudié à l'étranger, en Europe principalement. La quasi-totalité des thèses produites par les chercheurs des équipes l'ont été dans une université européenne (en l'occurrence, France, Angleterre, Danemark). Certains ont écrit ou projettent d'écrire des papiers en partenariat avec des chercheurs européens ou américains. Tous, en tout cas, sont très connectés, au sens où ils appartiennent à des réseaux internationaux de chercheurs. Par exemple, le chef d'équipe ougandais m'a mentionné à de nombreuses reprises lors de notre entretien les deux réseaux auxquels il appartient, *Globelic*s et *Africalics* : ces réseaux lui permettent d'entretenir un carnet d'adresses conduisant autant à des financements qu'à des partenariats de recherche (c'est d'ailleurs via ce réseau qu'il a entendu parler de ce projet).

Une anecdote illustre d'ailleurs le fait que ces chercheurs peuvent être dans les mêmes réseaux que certains praticiens et chercheurs occidentaux, en l'occurrence moi-même. J'ai participé en 2016/2017 à une assistance technique de la Banque mondiale sur la compétitivité du secteur de la production de logements au Mandé ; elle est l'objet du chapitre 2 de la thèse. Avec Fabio et Jean, mes collègues consultants, nous avions appris lors de la mission que deux autres assistances techniques, gérées par la même cheffe de projet, étaient en cours, sur des sujets complémentaires. L'une des deux portait sur la gestion foncière, l'autre sur la demande en logements (capacité et structure des ménages mandingues). Or, l'une des personnes ayant travaillé sur cette dernière étude n'est autre que… Florent, de l'équipe du Mandé ! Le monde est petit ! Ou les réseaux dans lesquels nous nous trouvons sont petits, et Florent comme moi nous y trouvons. Ironie de l'histoire, notre premier commentaire avec Fabio quand la cheffe de projet, à notre demande, nous envoya une version intermédiaire du rapport co-produit par Florent, fut qu'il ne s'agissait que d'un alignement de chiffres et de calculs économétriques et statistiques sans grand intérêt, parce qu'il y manquait un problème, une logique, une description des processus. Bref, exactement ce que les chefs de projet de GDN et de la Banque mondiale, ainsi que les mentors présents, reprocheront aux différents papiers qu'ils liront à Addis Abeba !

Seconde manière d'interroger ce local, ces chercheurs sont avant tout économistes, et ont été formés à l'économie quantitative. Un rapide coup d'œil à leurs thèses suffit pour s'en rendre

[1] Document du projet, « *Call for Expressions of Interest. Mobilizing Local Knowledge to Improve Competitiveness Strategies* », 2017, pp. 6-7.

[2] Ce qui en fait n'est pas si évident, car implique que les capacités de recherche adéquates existent dans ces pays.

compte. Les CV sont également éclairants : dans la catégorie « Principales qualifications », l'un d'entre eux indique : « Modélisation économique, Analyse des Séries Temporelles et Techniques de Prévision, Économétrie, Traitement et analyse des données. » Qu'on ne s'étonne donc pas que ces chercheurs cherchent avant tout à produire des modélisations, de l'économétrie, et qu'ils puissent n'être que peu réceptifs aux injonctions à produire un savoir local, à exhumer du processus. D'ailleurs, comme ils n'hésitent pas à le dire en entretien, l'une de leurs principales motivations pour ce projet est de publier un papier à l'issue ; mais ces papiers, ils envisagent avant tout de les publier dans les revues qui les valoriseront professionnellement, revues qui ne répondent pas pour la plupart aux canons de la science proposée par GDN. Notons que les deux autres motivations que m'ont citées les chercheurs interrogés portent sur le fait de recevoir des conseils, et sur l'obtention de financements pour mener des recherches : le souhait de produire une recherche différente ne semble pas les guider en premier lieu, même s'ils n'en refusent pas absolument l'idée.

Ces chercheurs, certes, ne sont peut-être pas *autant* connectés que leurs homologues occidentaux ; nous ne cherchons pas à minimiser les contraintes de la recherche en Afrique. Mais ils en tout cas sont tout sauf des chercheurs isolés, peu compétents, et détachés des réseaux de recherche et des agences internationales de développement ; on comprend que le terme d'« assujetti » ne rendait pas justice à la complexité de leur position. Les experts du projet sont par ailleurs tout à fait conscients du caractère problématique de ce « local ». Giuseppe, lors d'un entretien, m'a ainsi confié : « tous ces gars ont été formés en Europe, donc c'est un problème »[1]. Un mentor a ajouté, en parlant des membres des trois équipes de recherche lauréates du projet : « ces personnes ne sont pas forcément les meilleures pour créer de véritables connaissances locales, capables de comprendre le contexte, le fonctionnement du pays, etc. »[2]. L'un des panelistes à Nairobi l'a exprimé ainsi pendant une session plénière, en suggérant que le raisonnement des chercheurs tient de la stratégie suivante :

> *« 'We would prefer to work on Denmark because there is better data, but for this project, ok we'll speak of our country'. It shows that training was good, because economists in the USA would have said the same. »*

À la lumière de ces éléments, on peut relire une partie du projet tel que nous l'avons décrit jusqu'ici. Ce projet, plutôt qu'il ne recrute des « chercheurs locaux », cherche en fait à *localiser* ces chercheurs. Deux premiers sens du terme peuvent être identifiés. Localiser au sens le plus spatial du terme d'abord : il faut que les chercheurs, quand bien même ils auraient étudié à

[1] Entretien Giuseppe, Nairobi, 02/07/2017.
[2] *Ibid.*

l'étranger, soient revenus et soient embauchés dans une institution de leur pays d'origine. Mais le projet va plus loin : il faut également que leurs objets d'études portent sur le pays en question. Enquêtez sur vos pays, leur est-il dit, localiser dans vos pays vos recherches. Avec ce second sens de localiser, le projet agit plus directement sur ces chercheurs, en leur demandant de construire des recherches ciblées sur le pays en développement où ils résident : c'est à cette condition qu'ils pourront accéder aux bénéfices du projet.

Un troisième sens de l'expression « localiser » peut être identifié. À plusieurs reprises, il a été conseillé aux équipes de formuler des problèmes qui soient ceux de leurs acteurs, on l'a vu. Mais il a été aussi demandé aux chercheurs de faire de ces problèmes les leurs, notamment, comme l'a par exemple affirmé l'un des mentors, en essayant de se mettre à leur place, de se sentir concernés par les enjeux des acteurs locaux (je souligne) :

> *« Try to understand how it really works, and then we can try to re-link it to theory. Try to get immersed, **try to feel like a business person here**, forget the general framework. And then you can go back to more general questions »*

> *« Suppose you are one of those people, interested in the sector, trying to improve it, **because you are concerned**, etc. Forget for the time being, productivity, competitiveness, we will never know how to define it, forget about all that. […] Just try understand **if you were involved in a sector of that kind**, what are the constraints, the incentive structure, the constraints of the actors. »*

L'objectif de ces injonctions est avant tout de produire la meilleure science dont il a été question dans la partie précédente. Mais comme le chapitre 3 nous l'a appris, faire comme si, c'est aussi devenir : il s'agit également de proposer aux chercheurs africains de se poser les questions de leurs acteurs, afin, pourquoi pas, de s'approprier leurs préoccupations au moins le temps de cette recherche. Surtout, on leur explique que c'est en produisant cette meilleure science, plus attentive au local et même concernée par les préoccupations des acteurs locaux, qu'ils seront le plus utiles à leur pays : « c'est ainsi que vous aiderez le plus votre pays », affirme un expert du projet. D'où l'intérêt également de demander aux chercheurs de produire des notes de politiques publiques, afin qu'ils participent en tant que chercheurs, à l'aide de leurs savoirs, aux débats sur les politiques industrielles. En d'autres termes, c'est aussi des chercheurs *concernés* que ce projet cherche à produire, c'est-à-dire qui soient préoccupés par les politiques publiques de leurs pays[1]. Les recherches produites doivent l'être en se mettant à la place des acteurs locaux, en se demandant ce qui les concerne, et en se sentant concernés par ces mêmes

[1] Voir chapitre 1 pour une discussion plus générale des notions de concernement / préoccupation. Les notes de politiques publiques n'ont finalement pas été produites. Des échanges ont en revanche eu lieu entre les chercheurs et les équipes de la Banque mondiale dans les pays concernés, auxquels nous n'avons pas pu assister.

problèmes : c'est à ce prix qu'une science meilleure, plus utile aux décideurs, pourra être produite, et que de meilleures décisions seront prises. Localiser signifie donc également localiser les préoccupations plus personnelles des chercheurs vers les politiques publiques, en l'occurrence les politiques industrielles, de leurs pays.

Il y a quelque chose de particulièrement frappant dans les mouvements de localisation que nous avons décrits : c'est au moment même où des chercheurs sont reconnus comme appartenant à une communauté globale de chercheurs, qu'on les renvoie à leur caractère local, qu'on résume leur identité à cet adjectif. Car c'est bien ce qui se passe lors de ces séminaires : on répète aux chercheurs, par exemple ici à Nairobi, qu'ils sont « des économétriciens très bien formés, qu'ils connaissent les modèles ». Ces compétences ne sont pas remises en question, leur est-il rappelé. Ce qui permet d'ajouter ensuite que ces chercheurs, en outre, possèdent un énorme atout : celui d'être locaux ! En raison de cet atout, il leur est demandé de produire cette meilleure science. Au total, ce faisant, ce que ce projet propose à ces chercheurs, c'est d'adopter une nouvelle identité, en tout cas d'ajouter une facette à leur identité : celle de chercheurs qui ont la nationalité de, et sont basés dans un pays en développement, faisant des recherches sur ce même pays, et concernés par le développement de ce pays. Facette de leur identité qu'ils ne possédaient pas nécessairement *a priori*, en tout cas qui n'était pas centrale pour eux, comme l'anecdote introductive avec Florent en témoigne.

Les documents de projet mentionnaient simplement que le projet pourrait « contribuer à l'acquisition à long terme d'une expertise locale » et « contribuer au renforcement des capacités locales pour analyser les politiques économiques et les enjeux liés à l'emploi et à la productivité »[1], reprenant en cela l'un des missions originelles et actuelles de GDN. En ce sens, ils n'ignoraient pas qu'ils allaient également chercher à agir sur ces chercheurs eux-mêmes, mais ne précisaient guère les moyens de cet engagement. De fait, le projet n'a finalement pas fait que renforcer des capacités : il les a aussi localisées. En bilan, le projet, plutôt qu'il n'a recruté des chercheurs déjà positionnés, s'est en fait attelé à les positionner / localiser au travers de cet exercice de production de savoirs académiques. On retrouve bien le regard de l'expertise comme opération de la Banque mondiale tel que nous l'avons décrit dans l'introduction générale de la thèse. Pour autant, pour décrire précisément la nature des opérations d'expertise en jeu sur ce cas précis, il importe de revenir à ce qui s'est joué en pratique : cette localisation n'a rien eu d'évident.

[1] Document du projet, « *Concept Note* », 2015, pp. 4 et 5.

5.3. Des chercheurs positionnés à la multiplication des alliances hybrides

En effet, on l'aura compris, les chercheurs n'ont guère adopté la nouvelle identité qu'on leur proposait, ou en tout cas n'ont accepté de l'adopter qu'après une dépense considérable de temps et d'énergie de la part des experts du projet. Les chercheurs locaux se sont pliés, sans doute un peu stratégiquement pour avoir l'occasion de publier et obtenir des financements, à l'idée de mener des recherches sur leur pays ; ils ne se sont tournés en revanche qu'avec une résistance certaine aux méthodes qualitatives proposées par le projet ; et s'ils n'ont pas refusé d'être concernés par leur pays (les Ougandais ont insisté d'ailleurs sur l'importance de ce point pour eux en entretien), ils semblent refuser que ce concernement soit une obligation pour toutes leurs recherches, qu'il les cantonne à n'être *que* locaux. Surtout, si les experts du projet ont proposé aux chercheurs locaux de se localiser, les mouvements proposés par ces chercheurs témoignent de modalités plus riches et hétérogènes. Ce qui se joue ici peut être rendu saillant et appréhendable en revenant aux travaux de Donna Haraway, autrice majeure des STS féministes.

Dans un célèbre texte, qualifié parfois de manifeste[1], sur les « savoirs situés »[2], Haraway commence par reconnaître les mérites de ce qu'elle qualifie de « constructionnisme social », ce par quoi elle désigne une bonne partie des premières études sociales des sciences, et dont elle résume ainsi les thèses : les frontières entre science et non-science sont issues de processus instables qu'il s'agit d'analyser en pratique, quand toute revendication de savoir est imbriquée dans des enjeux politiques et de pouvoir qu'on ne saurait ignorer. Elle n'hésite pas à faire siennes ces affirmations, en affirmant qu'il est effectivement indispensable de prendre en compte « la contingence historique de toutes les prétentions au savoir et de tous les sujets connaissants », et qu'il est nécessaire de mettre en œuvre « une pratique critique qui permette de reconnaître nos propres 'technologies sémiotiques' de fabrication des significations »[3]. C'est bien cela, formulé dans un vocabulaire plus technique par Haraway, que les travaux des anthropologues critiques du mouvement de reconnaissance des savoirs indigènes ont retenu des STS, à savoir le caractère en partie rhétorique de la science, sa capacité à persuader les « acteurs sociaux concernés que leur savoir fabriqué conduit à une forme désirable de pouvoir

[1] B. ZITOUNI, « With whose blood were my eyes crafted? (D. Haraway) Les savoirs situés comme la proposition d'une autre objectivité », dans E. DORLIN et E. RODRIGUEZ (éds.), *Penser avec Donna Haraway*, Paris, Presses Universitaires de France, 2012, pp. 46-63.

[2] D. HARAWAY, « Situated Knowledges », *art. cit.* ; ou D.J. HARAWAY, *Manifeste cyborg et autres essais : sciences, fictions, féminismes*, Paris, Exils éditeurs, 2007 pour la traduction en français sur laquelle nous nous appuierons.

[3] D.J. HARAWAY, *Manifeste cyborg et autres essais*, *op. cit.*, p. 113.

parfaitement objectif »[1], et leur équivalence pratique d'avec d'autres formes de production de connaissance.

Haraway s'estime toutefois gênée par ce constructionnisme social qui ne lui semble qu'imparfaitement adapté pour construire son programme féministe (socialiste et matérialiste) : trop déconstructionniste, ce courant refuse pour elle jusqu'à la possibilité pour les sciences de produire des savoirs pertinents ou efficaces sinon vrais, et surtout refuse tout caractère émancipateur aux sciences. Si elle comprend l'abandon de la notion d'objectivité par bon nombre de mouvements féministes, parce que les doctrines de l'objectivité ont été généralement attachées à des projets sexistes d'appropriation dévastatrice et dominatrice du monde[2], elle se refuse à la mettre complètement de côté. Comme Harding, son but n'est pas tant de montrer que le savoir scientifique est de même nature que d'autres formes moins valorisées de savoir, que de s'interroger sur ce qui permettrait de produire de *meilleures* sciences, plus *objectives*. « Objectif » doit donc ici être compris comme chez Harding non pas dans son sens classique, comme relevant d'un savoir sans attaches, sans valeurs et produit depuis « nulle part », mais comme enrichissant ce que nous savons du monde et la manière dont nous vivons dans et avec le monde. Haraway propose donc à son tour aux féministes de reconstruire la notion d'objectivité, à partir de pratiques scientifiques qui donneraient du monde un compte rendu plus réel, plus juste, plus riche, où l'on puisse « vivre correctement »[3]. Elle espère finalement par là retrouver le caractère émancipateur des sciences.

Le point de vue de Haraway est alors légèrement différent de celui de Harding. Elle insiste d'abord, ce qu'Harding ne signale que marginalement, sur le fait qu'il ne suffit pas d'être femme, féministe ou plus généralement assujetti pour *bien* voir :

> « Voir d'en bas ne s'apprend pas facilement et n'est pas sans problème, même si 'nous' habitons 'naturellement' le grand terrain souterrain des savoirs assujettis. Les positionnements des assujettis ne sont pas dispensés de réexamen critique, de décodage, de déconstruction et d'interprétation »
>
> « *Apprendre* à voir d'en bas requiert au moins autant de savoir-faire avec les corps et le langage, avec les médiations de la vision, que les visualisations technoscientifiques 'les plus élevées'. »[4]

Chez Haraway, contrairement à Harding, il y a absence de privilège *a priori* des savoirs assujettis. Pour elle, le processus de construction du point de vue est plus long et laborieux, il

[1] *Ibid.*, p. 109.
[2] *Ibid.*, p. 129.
[3] *Ibid.*, p. 112.
[4] *Ibid.*, p. 119.

n'est jamais gagné d'avance. Elle préfère parler de « savoirs situés » pour rendre compte des différences que des identités hétérogènes peuvent produire en termes de production de savoirs, mais sans les hiérarchiser *a priori.* Comme le note Benedikte Zitouni :

> « Le manifeste invite les chercheuses à construire une perspective à partir de points de vue qu'elles ne connaissent pas (encore), avec des résultats qu'elles ne maîtrisent pas (encore), dans un échange avec des inconnues qui les aideront à créer petit à petit un savoir digne d'être construit et revendiqué. […] Le détachement passionné consiste à rechercher les inconnues, à se trouver une position, à se construire un corps étendu qui permettent de créer une perspective extraordinaire, fabulatrice, inventive, avec et grâce à ces autres points de vue. Autrement dit, si les savoirs situés sont solidaires avec les démarches qui valorisent les savoirs assujettis, ils ne leur donnent aucun privilège *a priori*. Ils ne misent pas sur un renversement des rapports de force – faire parler les dominés au lieu des dominants – mais sur le pullulement des alliances hybrides et incongrues qui viendront envahir les laboratoires et centres de recherche. »[1]

C'est de ce pullulement d'alliances hybrides et incongrues que les savoirs situés d'Haraway émergent. Quand, chez Harding, l'« objectivité forte » naît relativement naturellement du *positionnement* des assujettis, la *situation* chez Haraway ne favorisera l'émergence d'une autre et meilleure science qu'à condition de ne pas préjuger des points de vue, qu'à condition plutôt de les multiplier, de les inventer, tout en restant responsable de ses inventions. Haraway n'est d'ailleurs pas très à l'aise avec le concept d'identité : elle affirme ainsi que « l'identité, y compris l'identité à soi-même, ne produit pas de science ; un positionnement critique le fait, l'objectivité »[2]. Harding ne manque certes pas de souligner que ses positionnements ne sont pas des essences, qu'il s'agit de partir de ces positions pour mieux déconstruire les identités : mais ses positionnements restent plus statiques, et demeurent des conditions presque suffisantes pour produire une meilleure science. Chez Haraway, l'identité, le positionnement, ne suffisent pas à dire qui pourra produire de meilleurs savoirs :

> « L'engagement pour un positionnement mobile et pour un détachement passionné tient à l'impossibilité de faire d'une politique et d'une épistémologie innocentes fondées sur 'l'identité' des stratégies pour essayer d'y voir plus clair à partir du point de vue des assujettis. On n' 'est' pas une cellule ou une molécule – ou une femme, un colonisé, un manœuvre, et ainsi de suite – parce qu'on pense voir et voir depuis ces positions d'un œil critique. 'Être' est beaucoup plus problématique et contingent »[3].

[1] B. ZITOUNI, « With whose blood were my eyes crafted? (D. Haraway) Les savoirs situés comme la proposition d'une autre objectivité », *art. cit.*, p. 56.
[2] D.J. HARAWAY, *Manifeste cyborg et autres essais*, *op. cit.*, p. 122.
[3] *Ibid.*, p. 121.

Au fond, les experts du projet, au cours de l'activité, se sont bien aperçus que le point de vue n'était pas quelque chose de donné, qu'il fallait le construire : ils ont alors proposé aux chercheurs locaux de se localiser. Ce processus de localisation des chercheurs ne s'est pas fait directement, ou explicitement, ou encore moins de manière volontairement masquée : il est un corollaire de leur insistance et de leurs répétitions sur le type de science qu'il fallait produire, il est un corollaire du travail sur les savoirs que nous avons décrit. Mais il n'a jamais complètement pu aboutir, puisque les enquêtes qualitatives sont restées ajoutées quelque peu artificiellement, que les résistances ont été nombreuses, quand rien n'assure qu'après le projet cette localisation perdurera et qu'ainsi cette meilleure science continuera à être produite[1].

Haraway nous aide à le comprendre : cette quête d'identité stable est souvent vouée à l'échec, tant ce que nous sommes ne peut être défini par un mot (femme, local) et évolue rapidement. Haraway ajoute toutefois à ce constat quelque chose : elle insiste en effet ensuite, et ce beaucoup plus que Harding, sur un certain nombre de constructions *positives* qui peuvent remplacer cette quête illusoire d'une identité stable. Ainsi, les savoirs situés, comme le précisait Zitouni, « ne misent pas sur un renversement des rapports de force – faire parler les dominés au lieu des dominants – mais sur le pullulement des alliances hybrides et incongrues qui viendront envahir les laboratoires et centres de recherche »[2]. Nous pouvons reprendre cette affirmation à notre compte : le projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité », s'il n'est donc pas parvenu à construire *une* identité stable pour ces chercheurs, n'a pas manqué de multiplier les alliances hybrides et par là les situations nouvelles, pour ces chercheurs comme pour les experts du projet.

Des chercheurs basés en Afrique ont ainsi été mis en relation avec des chercheurs du Nord, voire avec quelques sommités de l'économie industrielle. Leurs papiers ont été publiés sur le site de GDN, contribuant à les faire connaître dans des sphères internationales auxquelles ils n'avaient pas forcément accès auparavant. Ils ont pu échanger avec des responsables de la Banque mondiale, ceux du projet mais également ceux qu'ils ont rencontré par exemple au Mandé pour discuter des résultats de leurs papiers, renforçant leurs liens avec l'un des principaux bailleurs de fonds de l'aide au développement. Les chercheurs ougandais vont publier un article commun avec leurs deux mentors, Giuseppe et Yusuke. En ce sens, ces chercheurs se sont globalisés plutôt que localisés, puisqu'ils ont créé des liens avec de nouveaux

[1] Ce qui est bien un objectif énoncé dans les documents de projet, qui expliquent qu'il s'agit avec le projet de « *create a momentum toward mainstreaming such research in the various research activities locally beyond the duration of the project* ». Document du projet, « *Concept Note* », 2015, p. 4.

[2] B. ZITOUNI, « With whose blood were my eyes crafted? (D. Haraway) Les savoirs situés comme la proposition d'une autre objectivité », *art. cit.*, p. 56.

savoirs et chercheurs situés dans des pays du Nord. On peut d'ailleurs noter que ce faisant, ils ont réalisé l'ambition qui avait conduit, à la fin des années 1990, GDN à se constituer progressivement comme réseau de réseaux capable de créer des alliances globales de chercheurs (voir chapitre 1). Ces chercheurs ont aussi dû s'allier – au moins provisoirement – avec des entités originales à leurs yeux, comme la méthode de l'entretien, comme ces étranges « processus » dont il a été question tout au long du chapitre, comme ces « théories du changement » qu'il fallait faire naître de ces processus.

Pour la Banque mondiale et GDN aussi, de l'hybridation a été produite. Ils ont noué des liens avec des équipes de recherche qui n'étaient pas auparavant dans le réseau GDN. Ils ont appris à expliciter ce que pouvait être une meilleure science, et ont aussi vu les limites de leurs explicitations. Ils ont dû composer avec ce qu'étaient et voulaient faire et être les chercheurs des équipes lauréates. Par là, des différences ont été produites, basées sur « la coalition – l'affinité, plutôt que l'identité »[1] : tous les acteurs du projet ont inventé de nouvelles « situations ». C'est à l'aune de la création de ces alliances hybrides que nous proposons finalement de lire ce qui s'est joué lors des séminaires.

Notons finalement que les termes d'alliances hybrides ou d'hybridation ne sont pas totalement satisfaisants, au sens où ils sont très généraux et ne disent rien de la nature spécifique des alliances qui sont advenues au cours de ce projet. Ils risquent d'instiller « l'idée que *le neuf, l'émergent, le mobile* sont des biens en eux-mêmes, que la volonté de changement, d'adaptation et de transformation de soi sont des valeurs toujours positives »[2]. Ils risquent d'instiller l'idée que toute forme d'hybridation est bonne en soi. Ils ne prennent donc leur sens que si l'on parle d'alliances hybrides prises dans une situation précise (ici celle du projet), et en parlant spécifiquement d'alliances entre certaines identités (ici quelques chercheurs du Nord et du Sud, des praticiens du développement) et certains savoirs (ici des savoirs locaux sur les processus économiques, articulés à des savoirs économiques de style économétrique). Surtout, à mesure que l'exploration des acteurs du projet, mais aussi de GDN et de la Banque mondiale, se poursuivra et peut-être se cristallisera, il faudra trouver de nouveaux termes pour qualifier la nature des alliances finalement obtenues, et, avec tous ces acteurs, s'accorder sur la valeur morale et politique de ces alliances.

[1] D.J. HARAWAY, *Manifeste cyborg et autres essais*, *op. cit.*, p. 39.
[2] Pour le dire avec D. PESTRE, « Épistémologie et politique des science and transnational studies », *art. cit.*, p. 486, souligné dans l'article.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons commencé par rapprocher l'ambition du projet financé par la Banque mondiale et mis en œuvre par GDN, en l'occurrence s'appuyer sur le savoir local produit par des chercheurs locaux afin de produire des recherches sur les politiques industrielles différentes de celles qui sont produites actuellement dans les sphères dominantes de la science économique, de l'épistémologie du positionnement de Sandra Harding (partie 2). Celle-ci affirme en effet que les savoirs d'« en bas », parce qu'ils prennent en compte les préoccupations des groupes sociaux dominés et évitent par là certains biais des chercheurs en position dominante, fournissent une meilleure science, plus riche, plus intéressante, et même plus objective. Nous nous sommes alors mis en quête du type de science différente ou meilleure que le projet « Mobiliser le savoir local pour améliorer les stratégies de compétitivité » pouvait bien produire : nous avons d'abord montré l'insistance des experts du projet pour la production d'un « savoir local » sur les processus économiques (partie 3), puis sur leur souhait de voir les modèles causaux des recherches être transformés à partir du savoir local produit (partie 4). Nous avons conclu en expliquant que cette meilleure science doit être produite, pour les promoteurs du projet, dans l'optique de rendre aux enjeux locaux toute leur complexité et leur richesse, et dans l'optique de ne pas livrer aux décideurs des solutions toutes faites mais des savoirs contextualisés et non déterministes. L'objectif est *in fine* d'améliorer l'expertise usuellement produite pour le développement.

Faisant le constat du caractère non évident pour ces chercheurs locaux de la production des savoirs locaux demandés par le projet, nous avons dans la cinquième partie problématisé le caractère « local » de ces chercheurs. Nous avons montré que le projet tente en pratique de les « localiser », afin de les positionner comme chercheurs basés dans des pays en développement (ce que permet leur recrutement), effectuant des recherches sur leur pays, et concernés par les politiques publiques de leurs pays. Toutefois, même si les recherches finalement produites sont satisfaisantes aux yeux des experts du projet, nous avons conclu que cette localisation n'arrive pas sans résistances, qu'elle n'est pas pleinement aboutie, et surtout que rien ne garantit qu'elle soit durable. Il est au contraire plus pertinent selon nous de parler d'hybridation pour qualifier ce qui se joue concrètement dans ce projet, en s'inspirant des travaux de Donna Haraway.

Un pullulement d'alliances hybrides a en effet vu le jour au cours des séminaires et des recherches, dont certaines vont d'ailleurs plutôt dans le sens d'une globalisation de ces chercheurs que d'une localisation. Ce pullulement s'est fait *à partir de* cette quête d'une meilleure science, *à partir du* souhait de voir ces recherches être produites par des chercheurs

locaux. Même si nous n'avons pas forgé de concept spécifique pour les qualifier, ce sont donc bien des opérations d'expertise sur des identités et des problèmes, à partir d'un travail épistémique, qui étaient en jeu ici, dans l'optique de transformer la manière dont la Banque mondiale conseille les décideurs des pays en développement. Notons que ce chapitre de la thèse est celui où les experts travaillant pour la Banque mondiale (plutôt que *de* la Banque mondiale, pour rendre compte du caractère controversé du projet au sein de l'institution), s'ils jouent un rôle actif (ici via le chef de projet Paul), laissent l'agentivité des autres parties prenantes s'exprimer avec le plus de force ; d'abord, celle d'un GDN qui n'a pas fait que mettre en œuvre ce projet, mais a largement contribué à sa théorisation ; ensuite, celle des membres du Comité Scientifique et surtout des mentors, dont nous avons décrit la présence active lors des séminaires ; enfin, celle des chercheurs locaux qui ont mené ces recherches, et qui ont parfois rechigné à mener les recherches qualitatives mais ont également apporté leur propre vision de la recherche et de leur identité.

En bilan, le moment postcolonial un peu théorique qui espérait profiter du positionnement des chercheurs locaux pour produire une meilleure science sur les politiques industrielles s'est transformé finalement en un moment postcolonial très pratique favorisant l'hybridation des savoirs et des identités entre chercheurs du Nord, du Sud et praticiens du développement. Quelques interrogations demeurent : ces différences ne sont-elles pas qu'une manière partielle de répondre aux appels de Stiglitz de réinventer les savoirs du développement et les rapports entre Nord et Sud ? Hybrider suffira-t-il à réinventer l'expertise de la Banque mondiale ? Les différences produites n'auraient-elles pas été encore plus importantes, les alliances hybrides n'auraient-elles pas encore plus pullulé, si les experts du projet avaient explicité plus avant le caractère problématique des situations et des identités, s'ils avaient parié sur l'hybridation que le réseau GDN est à même de favoriser, au lieu d'insister sur une localisation finalement peu efficace ? De surcroît, si l'insistance de GDN sur la nature des savoirs pertinents pour l'expertise, et sur l'articulation entre science et politique, pose des questions fondamentales, cette insistance détourne le regard des recompositions des identités et des problèmes qui sont nécessaires pour faire advenir ces nouveaux savoirs et ces nouvelles articulations. Ces alliances n'auraient-elles pas non plus pris des directions encore plus originales si les experts du projet avaient adopté le regard de l'expertise comme opération, en l'hybridant à leurs questionnements sur l'articulation entre science et politique ?

Nous ne répondrons ni par l'affirmative ni par la négative. Car si le projet propose de premières pistes dans le sens d'une transformation de l'expertise pour le développement, rien n'est fait ; seule la multiplication de nouvelles alliances hybrides à l'avenir pourra enclencher un processus de transformation profonde. Également, rien n'est décidé, car l'imprévu et

l'imprédictible naissent à mesure que prolifèrent ces alliances hybrides ; mais c'est justement tout l'intérêt de ces hybrides que de laisser ouverts les possibles, de rendre imaginables tous les cyborgs qui pourront voir le jour, tous les développements que les pays inventeront, toutes les aides au développement que les agences d'aide envisageront. Rien n'est fait non plus, enfin, car les difficultés de ce projet à émerger, les résistances passées et actuelles du management supérieur de la Banque mondiale pour le laisser exister, la distance croissante entre la Banque et GDN, pourraient bien sonner le glas de ces alliances hybrides. Ainsi, le chemin est encore long et tortueux qui permettra de construire une expertise qui, pour citer Haraway, « privilégie la contestation, la déconstruction, la construction passionnée, les connexions en réseau, et l'espoir d'une transformation des systèmes de connaissance et des façons de voir »[1]. Même s'ils marginaux au sein et autour de la Banque mondiale, les experts de ce projet, tout comme ceux qui au sens des agences d'aide au développement partagent leurs convictions que l'expertise de la Banque mondiale n'est pas satisfaisante en son actuel, et que l'écosystème des savoirs de la Banque mondiale doit continuer à être exploré et enrichi, pourraient-ils y contribuer ?

[1] D.J. HARAWAY, *Manifeste cyborg et autres essais*, *op. cit.*, p. 120.

Conclusion générale

L'objectif de la thèse était d'analyser et de qualifier l'expertise de la Banque mondiale, en l'approchant comme un ensemble d'opérations sur des identités et des problèmes.

Le premier chapitre a montré qu'en raison de différentes épreuves historiques, l'institution née à Bretton Woods en 1944 s'est préoccupée de plus en plus de ses « savoirs », allant jusqu'à s'auto-décrire comme « Banque du savoir » en 1996. Par cette expression, les dirigeants de la Banque mondiale ont d'abord désigné l'institution d'expertise capable de conseiller les pays en développement sur l'orientation de leurs politiques publiques pour le développement. Cette institution d'expertise, la Banque mondiale l'était déjà devenue dans la décennie précédente des années 1980. Toutefois, la crise liée aux critiques des programmes d'ajustement structurel et aux conséquences de certains projets l'oblige à reconnaître que cette expertise était peu efficace dans son contenu, et illégitime dans la manière dont elle a été diffusée. Elle renforce pour autant cette identité quand elle s'affirme comme « Banque du savoir », tout en admettant par là qu'il lui faut transformer cette expertise et ces savoirs.

À la fin des années 1990 et au cours des années 2000, par sa réflexion sur les « savoirs », la Banque mondiale a également pointé du doigt d'autres formes de savoirs, tels que les savoirs tacites et les savoirs embarqués dans les opérations. Ces savoirs donnent lieu à un écosystème de savoirs au cœur de ses opérations (comme les projets ou les assistances techniques), qui donnent lieu à des formes d'action pour le développement originales, qu'elle peine à saisir et valoriser, mais qui la préoccupent et qu'elle appelle à explorer. La thèse a prolongé cette préoccupation pour ces savoirs et ces formes d'action originales en construisant une approche de l'expertise spécifique à même de les repérer et de les analyser, que nous avons appelée l'expertise comme opération. Nous avons ainsi enquêté sur une forme d'expertise particulière, où des experts de la Banque mondiale (chefs de projet, consultants) agissent avec le mandat de l'institution sur des entités que celle-ci a désignées (chapitre 2 et 3) ou reconnues *a posteriori* (chapitre 4) comme des cibles légitimes d'intervention. Même les opérations de développement ciblant une expertise classique de conseil aux politiques publiques (assistance technique du chapitre 2), qui auraient pu être saisies par d'autres approches de l'expertise (l'expertise comme aide à la décision par exemple) ont été analysées avec profit au prisme des opérations d'expertise sur des identités et des problèmes auxquelles l'approche de l'expertise comme opération nous incitait à être attentifs.

Nous sommes entrés, pour ce faire, au cœur de l'écosystème des savoirs de la Banque mondiale. Cet écosystème est composé, si l'on suit nos terrains, des savoirs liés à la production et à la circulation d'un rapport d'expertise ; d'outils génériques comme le *business model canvas* et de la maîtrise de ces outils ; de savoirs tactiques, institutionnels et expérientiels ; ou encore d'une science économique parfois nécessaire pour justifier des prises de position. Nous avons montré comment ces savoirs étaient produits ou mobilisés, et précisé comment ces savoirs s'agençaient pour donner lieu aux opérations d'expertise et par là à l'action internationale de la Banque mondiale. Toujours avec la même approche, nous avons également enquêté sur un projet dont les experts représentaient moins l'institution (même si la Banque avait financé le projet), qu'ils n'essayaient de transformer la Banque elle-même et son expertise, en ajoutant à cet écosystème de savoirs des savoirs locaux produits par des chercheurs locaux (chapitre 5). Nous sommes entrés au cœur des opérations de l'institution, projets ou assistances techniques, mais également dans les interstices de ces opérations. Nous avons enquêté au cœur d'opérations liées à des questions économiques ou marchandes (compétitivité d'un secteur industriel, soutien à l'entrepreneuriat, réflexions sur les politiques industrielles), afin de nous approcher d'aussi près que possible de la Banque néolibérale et économiciste décriée dans la littérature. Notre thèse s'est enrichie en discutant les travaux en anthropologie du développement, et a prolongé le dialogue que certains auteurs avaient déjà entamé entre certaines approches en anthropologie du développement et certains travaux en STS. Notre objectif était de décrire des manières d'agir par les savoirs spécifiques aux experts de la Banque mondiale.

Trois ensembles de concepts nous ont permis de qualifier cette expertise comme opération, par laquelle ces experts agissent par les savoirs en transformant les identités et les problèmes des entités du développement. L'expression *mise en convergence*, développée dans le chapitre 2, a permis de rendre compte de ce qui se joue quand des experts, qu'il s'agisse des consultants internationaux ou des chefs de projet, se rendent à telle ou telle réunion, visitent tel ou tel village, discutent avec telle ou telle partie prenante d'une opération, tout en rédigeant un rapport de diagnostic ou d'intervention sur tel ou tel secteur économique. Les experts doivent faire converger les données qu'ils ont collectées lors de leurs réunions et visites sur le terrain, de manière à respecter trois contraintes dans le rapport d'expertise : modalisation univoque, cadre de transition de la tradition à la modernité, et récit simple. En particulier, le cadre de transition consiste à aller de l'avant pour changer en se « modernisant » : les données sont produites au cours des missions, puis organisées de manière à montrer que cette transition est nécessaire et même inéluctable. Si ce travail est délicat, c'est parce qu'une seconde convergence doit avoir lieu, qui dépasse la simple production écrite d'un rapport d'expertise, mais qui ne peut exister sans cette production. En effet, l'ensemble des parties prenantes que les experts de la Banque

mondiale rencontrent lors des missions ne forme initialement qu'un ensemble composite, hétérogène et non unifié. À l'issue du travail des experts (rencontres, séminaires, envoie des documents), un collectif unifié et homogène – au moins temporairement –, prêt à entrer en transition, doit émerger.

La réussite de la première convergence conditionne la réussite de la seconde : c'est parce qu'ils sont capables de rester fidèles aux données produites sur le terrain, et parce que leurs rapports portent la marque de cette fidélité, que les experts deviennent capables de parler au nom de ce collectif lui-même ; c'est parce que le récit reste simple qu'il est rendu appropriable par tous, que tous les membres de ce nouveau collectif peuvent s'y reconnaître. Dès lors, en faisant circuler ce rapport lors d'un séminaire de dissémination, la Banque mondiale devient capable de déplacer les identités de ces parties prenantes pour les constituer en un collectif prêt à entrer en transition vers la modernité. C'est à partir de là que la Banque mondiale peut chercher à intervenir en finançant et en mettant en œuvre des interventions de développement plus conséquentes ; elle a besoin de ce collectif unifié prêt à recevoir ces interventions. La convergence renvoie donc à un double processus : convergence d'abord des données pures et fidèles produites dans un récit simple de transition avec modalisation univoque ; puis convergence des parties prenantes vers la représentation que le récit donne d'elles-mêmes.

Le concept d'*activation*, déployé dans le chapitre 3, désigne le fait d'impulser une transformation chez des entités, mais sans vouloir à tout prix obtenir une transformation profonde, sans la rendre obligatoire, sans l'imposer, pour que ce soit cette entité qui mette en œuvre sa propre transformation à partir d'outils qu'elle maîtrise. Le concept sert à désigner une modalité importante de l'expertise comme opération de la Banque mondiale. C'est un subtil mélange de contraintes et de volonté qui explique le recours à l'activation. D'une part, contraintes, parce qu'en raison des modalités de l'aide (missions éclair, rapports qui doivent être produits rapidement, formations qui ne peuvent pas durer plus de quelques jours, temps imparti au suivi des projets très court), les experts de la Banque mondiale doivent souvent se contenter d'activer. Ils n'ont en effet pas le temps et les moyens d'impulser des transformations plus profondes et plus directes. D'autre part, volonté, car les experts de la Banque peuvent considérer que leur rôle n'est justement pas de développer directement les entités, en tout cas qu'ils n'ont pas à porter la charge morale de la nature des transformations qui adviendront (faire émerger des entrepreneurs déjà-là, ou les transformer anthropologiquement, par exemple). À terme, la Banque mondiale espère bien que des transformations profondes adviendront, par exemple que des entrepreneurs seront capables de créer des emplois et des richesses. En attendant et pour rendre possible ces transformations à l'avenir, les experts de la Banque se

contentent, et c'est déjà beaucoup, d'activer des outils génériques et des entités capables de bien se saisir de ces outils ; c'est ainsi que les outils continueront à circuler après le départ de l'expertise internationale, et pourront contribuer à faire advenir ces entrepreneurs dynamiques et ces richesses.

Comme l'a démontré le chapitre 4, la Banque mondiale peut également *s'immiscer* dans des réseaux socio-techniques existants, les *raccorder* entre eux, et *réitérer* ensuite ses tentatives malgré les nombreux échecs. La Banque mondiale intervient en effet dans un paysage morcelé, où de nombreux réseaux sans liens entre eux, composés à chaque fois de bailleurs, de ministres, de fonctionnaires, de récipiendaires, mais aussi d'instruments d'action publique et de sources de financement, soutiennent et mettent en œuvre un ensemble hétérogène de politiques publiques et d'opérations sur telle ou telle thématique. Une certaine contingence semble régner, qui explique, par exemple, telle activité par une rencontre impromptue entre un responsable de la Banque mondiale et un responsable d'incubateur francilien à Niamey, ou qui explique tel choix de politique publique par la disponibilité de tel fonds fiduciaire italien sur telle thématique liée à l'entrepreneuriat. On retrouve les experts impuissants de David Mosse, pris dans des négociations et contraints au compromis, qui ne paraissent jamais pouvoir imposer leur volonté.

L'institution n'est néanmoins pas démunie face à cette impuissance et ce tâtonnement apparents. Elle n'y est pas totalement un acteur comme les autres. D'abord, elle est capable de *s'immiscer* dans des réseaux socio-techniques déjà existants, c'est-à-dire de s'y insérer en intéressant les acteurs qui s'y trouvent déjà ; ensuite, elle crée des chaînes capables de *raccorder* entre eux ces réseaux de manière à occuper une place clef dans le réseau plus long en cours de constitution. Pour ce faire, elle peut en même temps rédiger les documents nécessaires pour obtenir un financement ; discuter avec tel groupe d'incubateurs locaux d'actions à mettre en œuvre avec les financements potentiels ; ou encore demander à tel incubateur français de venir donner des formations sur un projet déjà en cours. Les échecs sont nombreux, et les experts de la Banque mondiale doivent apprendre à *réitérer* leurs tentatives, pour obtenir une probabilité de succès minimale. Ces chaînes ne deviennent que rarement solides : contrairement à l'impression que peuvent souvent laisser les actants de l'ANT, la Banque mondiale procède ici toujours par petites touches, pas à pas, non par des alliances toujours plus nombreuses mais à l'aide de proto-médiations contingentes, qu'il faut être prêt à abandonner rapidement pour s'aligner plutôt avec d'autres acteurs plus immédiatement disponibles. Si les succès sont rares et contingents, la Banque mondiale, via ses experts, parvient néanmoins finalement grâce à ce triple mouvement à mobiliser des financements, des acteurs, des instruments, etc. *In fine*, le monde des experts de la Banque mondiale reste morcelé : mais au cours de ce travail, où la

Banque mondiale apparaît toujours comme tâtonnante, se déploie donc malgré tout un certain type de pouvoir. Si elle ne recompose pas le monde de façon radicale, sa capacité à se positionner dans des réseaux socio-techniques existants, et à les restructurer en les raccordant entre eux, lui permet de retrouver une certaine capacité à orienter ce qu'est le développement.

L'expertise comme opération et les trois ensembles de concepts que nous venons de rappeler ouvrent plusieurs pistes de recherche. Les premières naissent des limites de notre thèse. Celles-ci concernent en premier lieu la représentativité des cas étudiés. Comme discuté dans l'introduction générale, nous ne prétendions pas parler de « la » Banque mondiale de manière abstraite, mais bien d'une certaine Banque mondiale émergente au fil des circulations des experts et de nos propres circulations. J'ai ainsi été recruté par Emmanuel pour mener l'assistance technique du chapitre 2 sur le conseil de Laura, pour qui j'avais déjà travaillé et qui voyait d'un bon œil ses méthodologies être reproduites au Mandé. Laura m'a ensuite non seulement laissé observer son travail dans les interstices des opérations (chapitre 4), mais m'a également donné les contacts et les appuis nécessaires pour accéder au terrain du Concours de Plan d'Affaires du chapitre 3. Ainsi, j'ai observé et ai moi-même participé à une série de circulations d'experts, d'outils et de méthodologies au sein et aux bords de la Banque mondiale, circulations participant de la construction d'« une » Banque mondiale. En outre, tous les individus rencontrés dans la thèse ne forment pas nécessairement un sous-groupe réduit de la Banque : par exemple, Emmanuel et Laura se sont rencontrés au détour d'une réunion ; ils ne se connaissent pas plus que cela, et appartiennent à deux départements différents de l'institution.

Toutefois, il est évident que rien ne m'assure de manière parfaitement probante que l'ensemble des personnes et des situations que j'ai rencontrées est représentatif de l'institution. Laura, par exemple, dispose d'un caractère iconoclaste et affirmé que l'on ne retrouve pas chez tous les experts de la Banque mondiale, et qui lui fut particulièrement utile pour devenir un acteur clef de l'écosystème de soutien à l'entrepreneuriat innovant au Mandé et au Sahel. J'ai pourtant l'intuition, voire la conviction, que le regard de l'expertise comme opération est une porte d'entrée pertinente pour saisir l'action internationale de la Banque mondiale de façon plus générale. Cette conviction fut acquise non seulement à partir des terrains de la thèse, mais également par ma fréquentation, maintenant relativement longue, de la Banque mondiale. Cette fréquentation m'a permis de côtoyer des individus et d'entendre parler de projets que je n'observais pas directement, et d'alimenter ainsi ma réflexion et une connaissance plus panoptique, pourrions-nous dire, de l'institution.

Afin de confirmer cette intuition, une première piste de recherche consisterait à éprouver les concepts que nos enquêtes de terrain nous ont permis de faire émerger à l'aune de nouveaux

terrains du côté de la Banque mondiale, ou même d'autres agences d'aide au développement. D'abord, des terrains destinés à observer des interventions de développement non économiques permettraient de tester leur validité en dehors de la seule transformation d'entités individuelles ou collectives en entités économiques ou marchandes. Ces enquêtes supplémentaires seraient de surcroît l'occasion de s'intéresser aux articulations entre les actions et les savoirs auxquels ces différents concepts renvoient, au sein des opérations de développement. Ces enquêtes permettraient aussi de vérifier si ces concepts épuisent les manières d'opérer sur des identités et des problèmes par les agences d'aide, ou si d'autres manières d'opérer sont identifiables.

Ensuite, seconde piste de recherche, le rôle de la science économique dans l'écosystème de savoirs de la Banque mondiale, et notamment au cœur des opérations, mériterait une enquête à lui seul. Il faudrait creuser plus que nous ne l'avons fait le rôle du département de recherche en économie de la Banque, et son interaction avec les opérations. La science économique reste marginale dans la thèse, tenant sa présence d'une acception élargie de ce qu'elle est (voir chapitre 3 et nos outils économiques), ou étant saisie comme s'opposant et ne participant pas de la richesse des savoirs embarqués dans les opérations (voir la fin du chapitre 4). Il reste à confirmer ou infirmer l'hypothèse que nos terrains suggèrent, à savoir le rôle marginal d'une telle science économiques formelle, mathématisée et académique dans les opérations ; et en tout cas à affiner la manière dont elle circule et participe aux opérations d'expertise sur des identités et des problèmes de la Banque mondiale.

La troisième piste de recherche nous éloigne de la question de la représentativité de nos cas : il serait intéressant d'étendre ces enquêtes et ces concepts aux acteurs privés – fondations, entreprises –, qui, de plus en plus, expliquent qu'ils participent et veulent participer davantage au développement, mais qu'ils veulent le faire en conservant leurs caractéristiques et atouts propres. Enfin, quatrième piste, l'approche analytique de l'expertise comme opération mériterait d'être travaillée en dehors de la seule aide au développement, pour caractériser plus largement ces tentatives de transformer, par les savoirs, des identités et des problèmes, dans nos sociétés modernes qui se veulent des sociétés du savoir. L'expertise comme opération et ce que l'expression charrie avec elle pourrait permettre d'équiper des recherches futures en sociologie de l'expertise et, plus généralement, des recherches portant sur les modes contemporains de gouvernement par les savoirs. Ces champs de recherche ont été déjà largement défrichés, par les STS ou dans la lignée d'un auteur comme Michel Foucault[1]. Mais le regard spécifique que l'expertise comme opération offre, qui oblige à être attentif aux manières très pratiques dont un certain travail épistémique permet de faire émerger de nouvelles

[1] Par exemple, M. FOUCAULT, *Surveiller et punir : naissance de la prison*, Paris, Gallimard, 1976.

identités et problèmes sans coercition directe, et incite à observer la façon dont des institutions passent maîtresses dans l'art de mener à bien ces opérations, pourrait contribuer à alimenter la recherche sur la question.

Pour conclure, nous voudrions proposer deux lectures de cette thèse. Une première lecture de cette thèse peut être critique, au sens où elle conclurait que nous avons dévoilé les rapports asymétriques que l'expertise comme opération permet à la Banque mondiale d'entretenir vis-à-vis des acteurs des pays en développement. Après tout, la convergence, l'activation, ou encore le fait de s'immiscer, de raccorder et de réitérer en permanence ces tentatives, sont bien d'abord le fait des experts de la Banque mondiale. Si l'agentivité de ces derniers n'est pas totale, elle demeure décisive : ce sont eux qui ont rédigé un rapport d'assistance technique ayant permis de faire émerger un collectif prêt à entrer en transition vers la modernité ; ce sont eux qui ont transféré aux formateurs mandingues les outils d'aide aux plans d'affaires depuis les pays du Nord vers les pays du Sud ; ce sont eux qui sont capables de mobiliser des savoir-faire et savoir-être nécessaires pour s'immiscer, raccorder et réitérer. Les opérations d'expertise, dès lors, ne seraient qu'une manière pour la Banque de transformer indûment des identités et des problèmes au prétexte de produire et mobiliser des savoirs. Une manière, autrement dit, de reproduire des relations de pouvoir asymétriques.

Même dans le cas d'une telle lecture, à notre avis, la thèse suggère néanmoins de déplacer le lieu de la critique. Nous n'affirmons pas que la Banque n'est pas néolibérale, ou qu'elle ne dépolitise pas (par exemple la question des inégalités structurelles). Ce que nous montrons, c'est qu'au travers de son expertise, la Banque mondiale fait politique autrement que par la mise en œuvre d'une politique néolibérale ou d'une dépolitisation qui emporterait tout sur son passage. Les notions de néolibéralisme ou de dépolitisation, et même de micro-politique, ne sont pas suffisamment précises pour saisir les multiples façons de « faire politique » de la Banque mondiale par son expertise. Ces façons multiples de faire politique, c'est également ce que les termes comme convergence, activation, ou encore immixtion/raccordement/réitération ont cherché à qualifier. Ces termes ne désignent pas le contenu d'une politique publique (comme le néolibéralisme), des manières d'éliminer des savoirs (comme la dépolitisation), ou des situations et épreuves dans lesquelles est nécessairement prise l'aide au développement (comme la micro-politique). Ces termes désignent des manières positives, concrètes et quotidiennes d'agir et de faire pour les experts de la Banque mondiale.

Ces manières de faire font politique en déplaçant des identités et des problèmes ; mais elles sont vides de substance avant le travail des experts. L'on pourrait arguer qu'elles se remplissent de substance justement grâce à de grandes idéologies ou au contact des contingences des opérations de développement. De nouvelles enquêtes pourraient enquêter plus avant que nous

ne l'avons fait sur l'interaction entre les grandes idéologies, la contingence des opérations et la politique produite par l'expertise elle-même : ce serait là une cinquième piste pour prolonger cette thèse. Mais quoiqu'il en soit, nos résultats prouvent que dans les opérations que nous avons analysées, si ce sont bien des entités économiques ou marchandes qui sont produites (secteur économique, entrepreneurs, écosystème de soutien à l'entrepreneuriat innovant), le travail des experts donne en bonne partie la teneur spécifique des agencements dans lesquels ils sont pris, et des identités et des problèmes finalement produits.

Plus largement, notre travail montre qu'une partie de l'universalité et de l'hégémonie de la Banque mondiale se construit bien au cours même du travail des experts, par le travail spécifique qu'ils mettent en œuvre. Dans tous les lieux où ils passent, ces experts posent des prises sur le monde, pour que d'autres puissent s'en saisir. Ils ne font donc que passer, et voient souvent leurs prises rester inutilisées, d'où d'ailleurs leur frustration que nous avons rencontrée au fil des chapitres. Pourtant, il y a bien là une certaine aspiration à l'universalité de ses savoirs par la Banque mondiale ; mais cette universalité se caractérise moins par une volonté de dire le vrai partout et tout le temps en termes de politique publique, que de faire circuler autant que possible des manières de produire et mobiliser des savoirs, des outils et des méthodologies, afin d'engager, dans une multitude de lieux et dans de nombreuses directions, des transformations individuelles ou collectives. Il y a bien une certaine volonté hégémonique de la Banque mondiale ; mais qui consiste moins à imposer partout et tout le temps la même idéologie, qu'à s'insérer dans des mondes existants pour les transformer par petites touches, en posant des prises ici ou là, partout et tout le temps, souvent un peu au hasard, en recommençant toujours, et sans perdre de sa confiance en elle-même en tant qu'institution à mesure de ces tentatives. C'est donc en allant enquêter sur les lieux où cette universalité et cette hégémonie se produisent concrètement au quotidien, et dans ces formes spécifiques, que l'on pourra renouveler la critique de la Banque mondiale, et la rendre plus efficace théoriquement comme politiquement.

Une autre lecture de la thèse est possible. Les trois ensembles de concepts précédents donnent l'image d'une Banque qui n'est pas nécessairement réflexive sur la question des savoirs – et bien sur cette question uniquement, car les experts de la Banque mondiale ne manquent pas d'interroger le sens de leurs interventions, d'où encore une fois leur sentiment récurrent de frustration. Dans le dernier chapitre, rebouclant avec l'une des explorations de la Banque du savoir du premier chapitre, nous avons en revanche décrit une Banque mondiale réflexive sur ses savoirs, cherchant à transformer son expertise. Des chefs de projet de la Banque mondiale, des responsables d'autres organisations comme GDN, des chercheurs basés aux États-Unis ou en Europe, ou encore des chercheurs africains basés dans des institutions de recherche en Afrique, ont échangé sur ce qu'une meilleure science pour le développement pouvait être. Ces

échanges n'ont rien eu d'évident : la théorisation proposée par les experts de la Banque mondiale et de GDN sur le privilège épistémique des chercheurs locaux, au cœur de leur réflexion sur la transformation de l'expertise, a soulevé plus de questions qu'elle n'a apporté de réponses. Les chercheurs locaux n'ont pas endossé naturellement le caractère local qu'on leur assignait, pas plus qu'ils ne se sont précipités pour réaliser cette meilleure science appelée de leurs vœux par les promoteurs du projet, science qui se veut moins mathématique et plus processuelle. Mais, plutôt que de conclure à l'échec relatif du projet, nous nous sommes efforcés de décrire toutes les tentatives, réussies ou non, au cours desquelles ont été éprouvés des identités, des savoirs, des problèmes ainsi que des connexions entre identités, savoirs et problèmes.

Certes, la production d'alliances hybrides reste probablement rare. Même dans le cas de ce projet, qui énonce que l'agentivité doit être mieux distribuée, puisqu'il faut réinventer une expertise où tous les savoirs sont produits au Nord, l'on pourrait arguer que les experts du projet s'évertuent à localiser des chercheurs qui ne le sont et ne veulent pas forcément l'être. La lecture critique proposée ci-dessus demeure donc possible. Cependant, les moments de réflexivité de la Banque du savoir à propos de l'efficacité et de la légitimité politique de ses savoirs, et plus particulièrement le moment postcolonial que nous avons identifié dans le chapitre 5, nous conduisent à proposer (à espérer ?) de voir autre chose dans l'ensemble des terrains de la thèse. Pour cela, nous proposons de relire la thèse au prisme de certains auteurs postcoloniaux, qui, s'ils n'ont pas été au cœur de ce travail parce que leurs discussions sont souvent philosophiques plutôt qu'empiriques, peuvent néanmoins éclairer *a posteriori* ce projet.

Dans un entretien[1], le philosophe Achille Mbembe explique que la critique postcoloniale met le doigt sur deux choses. D'une part, « elle met à nu aussi bien la violence inhérente à une idée particulière de la raison que le fossé qui, dans les conditions coloniales, sépare la pensée éthique européenne de ses décisions pratiques, politiques et symboliques ». Autrement dit, cette pensée se tourne vers la pensée « occidentale », ici « européenne », pour mieux montrer ce qu'elle peut avoir de violent alors même qu'elle affirme être universelle, et justement parce qu'elle se croit universelle. Un auteur clef comme Edward Saïd incarne cette étude minutieuse d'une pensée dont il « déconstruit », comme le dit Mbembe, « le montage mental, les représentations et formes symboliques ». D'autre part, ajoute Mbembe, les études postcoloniales se tournent vers le « colonisé » ou l'ancien colonisé, pour montrer qu'il s'agit d'un « individu vivant, parlant, conscient, agissant », qui n'est plus voué au seul silence et à l'inaction ; et c'est de là que pourra naître pour ces individus et peuples une « réécriture de soi »[2]. Les travaux de Gayatri

[1] A. MBEMBE *et al.*, « Qu'est-ce que la pensée postcoloniale ? », *Esprit*, n° 12, 2006, pp. 117-133.
[2] *Ibid.*, p. 120, pour cette citation et la précédente.

Chakravorty Spivak, qui se demande si les « subalternes » peuvent « parler », fournissent un exemple de cette volonté de rendre leur parole, et par là leur identité, à ceux qui en avaient été dépossédés[1].

Une mauvaise lecture de l'articulation entre ces deux pôles serait la suivante : après avoir déconstruit la pensée occidentale ou européenne, après s'en être débarrassé, il faudrait se tourner vers ceux qui avaient perdu la parole, afin de leur rendre la parole, et surtout n'écouter dorénavant plus que cette parole retrouvée. Le renversement serait alors complet : à la place d'une pensée occidentale universelle, un monde naîtrait où toutes les pensées opprimées auraient droit de cité, et auquel la pensée occidentale seule n'aurait pas le droit de participer. Une telle vision est dénoncée par un chercheur comme Jean-François Bayart[2]. À l'encontre de certains travaux des études postcoloniales, il explique qu'en déniant toute valeur à une pensée parce qu'elle est occidentale, on risque de tomber dans une pensée « indigéniste et nativiste », qui relève d'un « discours identitaire »[3] incapable à son tour de penser l'Autre.

Le lien entre ces deux pôles que nous voudrions faire nôtre est précisé par Mbembe dans l'entretien. Pour lui, « la pensée postcoloniale insiste sur l'*humanité-à-venir*, celle qui doit naître une fois que les figures coloniales de l'inhumain et de la différence raciale auront été abolies »[4]. Ainsi, « la pensée postcoloniale n'est pas une pensée anti-européenne. Elle est au contraire fille de la rencontre entre l'Europe et les mondes dont elle fit autrefois ses lointaines possessions »[5] ; « la critique de l'humanisme et de l'universalisme européen n'est pas une fin en soi. Elle est faite dans le but d'ouvrir la voie à une interrogation sur la possibilité d'une *politique du semblable* »[6]. Il faut bel et bien redonner la parole à ceux qui l'avaient perdu, ou qu'on avait refusé d'entendre, mais tout en acceptant d'ouvrir un dialogue, critique quoiqu'ouvert, entre cette parole et l'héritage occidental. On retrouve un propos proche chez Dipesh Chakrabarty, l'une des figures clefs des études postcoloniales :

> *« provincializing Europe is not a project of rejecting or discarding European thought […]. European thought is at once both indispensable and inadequate in helping us to think through the experiences of political modernity in non-Western nations, and provincializing Europe becomes the task of exploring how this thought – which is now*

[1] G.C. SPIVAK, *Les subalternes peuvent-elles parler ?*, Paris, Éditions Amsterdam, 2006.
[2] J.-F. BAYART, *Les études postcoloniales*, *op. cit.*
[3] *Ibid.*, pp. 15-16.
[4] A. MBEMBE *et al.*, « Qu'est-ce que la pensée postcoloniale ? », *art. cit.*, p. 118 pour cette citation et la précédente. Souligné par l'auteur.
[5] *Ibid.*, p. 131.
[6] *Ibid.*, p. 120. Souligné par l'auteur.

> *everybody's heritage and which affect us all – may be renewed from and for the margin. »*[1]

L'une des ambitions de cette thèse est de participer à cette politique du semblable. L'objectif n'était pas de discréditer les savoirs produits ou mobilisés par la Banque mondiale, ni de déconstruire son expertise, ou encore de regarder avec froideur et une certaine ironie distante ses tentatives pour reconstruire cette expertise. Nous avons plutôt souhaité enquêter minutieusement sur ce qui constituait les savoirs et l'expertise de la Banque mondiale, pour rapporter avec fidélité ce qu'ils étaient, de quoi ils étaient constitués, ce qui permettait de les éprouver. Il s'agit non pas de tout garder, mais de nous rendre capable – le nous étant ici collectif et politique – d'en refuser ce qui ne nous paraît pas pouvoir participer de cette politique du semblable, pour mieux en conserver ce qui reste utile, voire précieux, dans les savoirs et l'expertise de la Banque mondiale.

Car n'oublions pas que la Banque mondiale porte en elle un projet collectif pour l'humanité, qui veut notamment que les pays disposant du plus de ressources consacrent une partie de ces ressources à ceux qui en ont besoin. Contrairement à l'aide bilatérale, cette aide publique multilatérale au développement demande à ce que ces ressources soient mises en commun, qu'elles soient partagées, avant d'être redistribuées. Elle affirme, toujours et encore, cette conviction ou cette espérance qu'il n'y a pas de fatalité dans l'histoire des peuples et de leurs développements ; c'est bien ce qui motive ses employés au quotidien.

Certes, la Banque mondiale n'est pas une institution idéale, et ses critiques n'ont pas manqué de le rappeler : les projets et les politiques publiques qu'elle a favorisés avec ses financements continuent à interroger sur leur nature politique et leur efficacité, quand sa gouvernance donne un pouvoir décisif aux pays qui donnent le plus, c'est-à-dire aux pays les plus riches en termes financiers. Une Banque du savoir ouverte, réflexive et critique n'est pas encore complètement advenue, comme le prouve l'annonce très récente de la démission, prévue pour mars 2020, de la cheffe économiste de l'institution, Penny Goldberg. Cette démission pourrait en effet, selon le journal *The Economist*, être liée au blocage récent par des hauts responsables d'un papier de recherche dont l'un des auteurs est un économiste de la Banque mondiale. Ce papier montre une corrélation entre versement d'aide financière aux pays en développement et croissance des dépôts de ces pays dans des paradis financiers[2]. Certes, une telle Banque du savoir doit être transformée.

[1] D. CHAKRABARTY, *Provincializing Europe*, *op. cit.*, p. 16.

[2] https://www.economist.com/finance-and-economics/2020/02/13/the-world-bank-loses-another-chief-economist, consulté le 14/02/2020.

Néanmoins, à l'heure où le multilatéralisme accuse le coup, et à l'heure où les acteurs privés s'aventurent, avec leurs propres idéaux, sur les questions de développement en mobilisant des financements de plus en plus conséquents, ce projet de mise en commun pour le monde de ressources financières et intellectuelles considérables mérite peut-être qu'on en préserve quelques éléments, avant qu'il ne soit jeté aux oubliettes de l'histoire.

Mais afin que ce projet collectif pour l'humanité puisse se renouveler, afin qu'il puisse prendre une forme satisfaisante pour ceux à qui sont destinés ses bénéfices, cette politique du semblable ne peut rester uniquement la posture des observateurs de la Banque mondiale. Elle doit devenir la politique de la Banque mondiale elle-même. L'institution de Bretton Woods devra résolument s'engager à renouer, mais surtout à approfondir, certaines des ambitions initiales de la Banque du savoir. Elle devra reconnaître plus explicitement et plus systématiquement encore le caractère politique de ses savoirs et de son expertise, ainsi que la nécessité de les enrichir et de les transformer. Surtout, au-delà des déclarations d'intention, il lui faudra apprendre à donner consistance à un tel programme, en multipliant les possibilités de faire advenir en son sein des paroles critiques, des expertises réflexives et des moments postcoloniaux.

Bibliographie

AGRAWAL, A., « Indigenous knowledge and the politics of classification », *International social science journal*, vol. 54, n° 173, 2002, pp. 287-297.

AGRAWAL, A., « Dismantling the divide between indigenous and scientific knowledge », *Development and change*, vol. 26, n° 3, 1995, pp. 413-439.

AKRICH, M., « Inquiries into experience and the multiple politics of knowledge. Keynote plenary 1: to what extent is embodied knowledge a form of science and technology by other means? », 4S-Easst Meeting, Barcelone, 2016.

AKRICH, M., « La description des objets techniques », dans *Sociologie de la traduction : textes fondateurs*, Paris, Presses de l'École des Mines, 2006.

AKRICH, M., CALLON, M. et LATOUR, B., *Sociologie de la traduction : textes fondateurs*, Paris, Presses de l'École des Mines, 2006.

AKRICH, M. et RABEHARISOA, V., « L'expertise profane dans les associations de patients, un outil de démocratie sanitaire », *Santé publique*, vol. 24, n° 1, 2012, pp. 69-74.

ALACEVICH, M., « Not a knowledge bank: the divided history of development economics and development organizations », *Social science history*, vol. 40, n° 4, 2016, pp. 627-656.

ALACEVICH, M., « The World Bank's early reflections on development: a development institution or a bank? », *Review of political economy*, vol. 21, n° 2, 2009, pp. 227-244.

AMPROU, J. et CHAUVET, L., « Efficacité et allocation de l'aide : revue des débats », Paris, Agence française de développement, 2004.

AMSDEN, A.H., « Why isn't the whole world experimenting with the East Asian model to development: Review of the East Asian miracle », *World development*, vol. 22, n° 4, 1994, pp. 627-633.

ANDERSON, W., « Introduction: postcolonial technoscience », *Social studies of science*, vol. 32, n° 5-6, 2002, pp. 643-658.

ANGELI AGUITON, S., *La démocratie des chimères : gouverner la biologie synthétique*, Lormont, Le Bord de l'Eau, 2018.

ANNIST, A., « The worshippers of rules? Defining right and wrong in local participatory project applications in south-eastern Estonia », dans MOSSE, D. et LEWIS, D.J. (éds.), *The aid effect: giving and governing in international development*, Londres et Ann Arbor, Pluto Press, 2005, pp. 150-170.

ATLANI-DUAULT, L., *Au bonheur des autres : anthropologie de l'aide humanitaire*, Paris, Armand Colin, 2009.

ATLANI-DUAULT, L. et DOZON, J.-P., « Colonisation, développement, aide humanitaire. Pour une anthropologie de l'aide internationale », *Ethnologie française*, vol. 41, n° 3, 2011, pp. 393-403.

BANCEL, N., « Que faire des postcolonial studies ? », *Vingtième siècle. Revue d'histoire*, vol. 115, n° 3, 2012, pp. 129-147.

[1]BANQUE MONDIALE, « The World Bank Annual Report 2018 », 2018.

BANQUE MONDIALE, « 2017 Trust Fund Annual Report », 2017.

BANQUE MONDIALE, « The World Bank Annual Report 2017 », 2017.

BANQUE MONDIALE, « Knowledge-based country programs. An evaluation of the World Bank group experience », 2013.

BANQUE MONDIALE, « The state of World Bank knowledge services. Knowledge for development 2011 », 2011.

BANQUE MONDIALE, « Transforming the Bank's knowledge agenda: a framework for action », 2010.

BANQUE MONDIALE, *World Development Report 1998/1999: knowledge for development*, New York, Oxford University Press, 1998.

BANQUE MONDIALE, « Indigenous knowledge for development. A framework for action », 1998.

BANQUE MONDIALE, *Rapport sur le Développement dans le Monde 1998/1999 : le savoir au service du développement*, Paris, ESKA, 1998.

[1] Tous les documents de la Banque mondiale ou du *Independant Evaluation Group* de la Banque mondiale cités dans la thèse sont disponibles en ligne à l'adresse http://documents.worldbank.org/curated/en/home.

BANQUE MONDIALE, *The East Asian miracle: economic growth and public policy*, Oxford, Oxford University Press, 1993.

BANQUE MONDIALE, « Effective implementation: key to development impact (Wapenhans Report) », 1992.

BANQUE MONDIALE, « Accelerated development in Sub-Saharan Africa. An agenda for action (Berg report) », 1981.

BARAKAT, S., « The failed promise of multi-donor trust funds: aid financing as an impediment to effective state-building in post-conflict contexts », *Policy studies*, vol. 30, n° 2, 2009, pp. 107-126.

BARBIER, M. et GRANJOU, C., *Métamorphoses de l'expertise*, Versailles, Éditions Quæ et Paris, Éditions de la Maison des sciences de l'homme, 2012.

BARTHE, Y., *Le pouvoir d'indécision : la mise en politique des déchets nucléaires*, Paris, Économica, 2006.

BARTHE, Y., « De la décision à l'exploration. Les transformations de l'expertise dans le domaine des déchets nucléaires », dans GILBERT, C. (éd.), *Risques collectifs et situations de crise. Apports de la recherche en sciences humaines et sociales*, Paris, L'Harmattan, 2002, pp. 129-143.

BARTHE, Y. *et al.*, « Sociologie pragmatique : mode d'emploi », *Politix*, vol. 103, n° 3, 2013, pp. 175-204.

BAYART, J.-F., *Les études postcoloniales : un carnaval académique*, Paris, Karthala, 2010.

BAYART, J.-F., *L'État en Afrique : la politique du ventre*, Paris, Fayard, 2006.

BAYART, J.-F., « L'Afrique dans le monde : une histoire d'extraversion », *Critique internationale*, vol. 5, n° 5, 1999, pp. 97-120.

BELLO, W., CUNNINGHAM, S. et RAU, B., *Dark victory: the United States, structural adjustment, and global poverty*, Penang, The Third World Network, 1994.

BÉRAUD, M. et EYDOUX, A., « Activation des chômeurs et modernisation du service public de l'emploi. Les inflexions du régime français d'activation », *Travail et emploi*, n° 119, 2009, pp. 9-21.

BERGAMASCHI, I., *Le consensus post-Washington au Mali : trajectoires, usages et processus d'appropriation*, Thèse de doctorat, Paris, Institut d'études politiques, 2011.

BERGAMASCHI, I., DIABATÉ, A. et PAUL, É., « L'agenda de Paris pour l'efficacité de l'aide. Défis de l' 'appropriation' et nouvelles modalités de l'aide au Mali », *Afrique contemporaine*, vol. 223-224, n° 3-4, 2007, pp. 219-249.

BESSY, C. et CHATEAURAYNAUD, F., *Experts et faussaires : pour une sociologie de la perception*, Paris, Éditions Pétra, 2014.

BIERSCHENK, T., CHAUVEAU, J.-P. et OLIVIER DE SARDAN, J.-P. (éds.), *Courtiers en développement : les villages africains en quête de projets*, Mayence, APAD, 2000.

BLOOR, D., *Knowledge and social imagery*, Londres, Routledge, 1976.

BLUNDO, G., « Les courtiers du développement en milieu rural sénégalais », *Cahiers d'études africaines*, vol. 35, n° 137, 1995, pp. 73-99.

BOILÈVE, F., « La Banque mondiale à la conquête de l'or blanc malien », Rapport de mémoire de M2 (CAK, EHESS). Sous la direction de Dominique Pestre, 2016.

BOLTANSKI, L., *L'amour et la justice comme compétences : trois essais de sociologie de l'action*, Paris, Éditions Métailié, 1990.

BONNEUIL, C. et LEVIDOW, L., « How does the World Trade Organization know? The mobilization and staging of scientific expertise in the GMO trade dispute », *Social studies of science*, vol. 42, n° 1, 2012, pp. 75-100.

BOURGUIGNON, F., « Le pouvoir des organisations internationales sur le développement : illusion ou réalité ? », *Tracés. Revue de sciences humaines*, n° 11, 2011, pp. 247-265.

BRESLAU, D. et YONAY, Y., « Beyond metaphor: mathematical models in economics as empirical research », *Science in context*, vol. 12, n° 2, 1999, pp. 317-332.

BRIGGS, J., « The use of indigenous knowledge in development: problems and challenges », *Progress in development studies*, vol. 5, n° 2, 2005, pp. 99-114.

BROAD, R., « 'Knowledge management': a case study of the World Bank's research department », *Development in practice*, vol. 17, n° 4-5, 2007, pp. 700-708.

CALLON, M. (éd.), *The laws of the markets*, Oxford et Malden, Blackwell Publishers, 1998.

CALLON, M., « Éléments pour une sociologie de la traduction. La domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de Saint-Brieuc », *L'Année sociologique*, vol. 36, 1986, pp. 169-208.

CALLON, M., LASCOUMES, P. et BARTHE, Y., *Agir dans un monde incertain : essai sur la démocratie technique*, Paris, Seuil, 2001.

CALLON, M. et MUNIESA, F., « Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul », *Réseaux*, vol. 122, n° 6, 2003, pp. 189-233.

CALLON, M. et RIP, A., « Humains, non-humains : morale d'une coexistence », dans THEYS, J. et KALAORA, B. (éds.), *La Terre outragée. Les experts sont formels !*, Paris, Éditions Autrement, 1992, pp. 140-156.

CARTIER-BRESSON, J., « La Banque mondiale, la corruption et la gouvernance », *Revue Tiers Monde*, vol. 41, n° 161, 2000, pp. 165-192.

CARTIER-BRESSON, J., DESTREMAU, B. et LAUTIER, B., « Les mots du développement : trajectoires et pouvoirs », *Revue Tiers Monde*, vol. 200, n° 4, 2009, pp. 725-734.

CHAKRABARTY, D., *Provincialiser l'Europe : la pensée postcoloniale et la différence historique*, Paris, Éditions Amsterdam, 2009.

CHAKRABARTY, D., *Provincializing Europe: postcolonial thought and historical difference*, Princeton, Princeton University Press, 2000.

CHAUVEAU, J.-P., « Mise en valeur coloniale et développement : perspective historique sur deux exemples ouest-africains », dans BOIRAL, P., LANTÉRI, F. et OLIVIER DE SARDAN, J.-P. (éds.), *Paysans, experts et chercheurs en Afrique noire. Sciences sociales et développement rural*, Paris, Karthala, 1985, pp. 143-166.

CHENERY, H., « From engineering to economics », *PSL quarterly review*, vol. 45, n° 183, 1992, pp. 369-405.

CHOLEZ, C. et TROMPETTE, P., « Economic circuits in Madagascar: 'Agencing' the circulation of goods, accounts and money », *Consumption markets & culture*, vol. 19, n° 1, 2016, pp. 148-166.

CHOLEZ, C. *et al.*, « L'exploration des marchés BoP. Une entreprise morale », *Revue francaise de gestion*, vol. 208-209, n° 9, 2010, pp. 117-135.

CLARK, W., « Robert McNamara at the World Bank », *Foreign affairs*, vol. 60, n° 1, 1981, pp. 167-184.

CLARKE, S. et SQUIRE, L., « Creating the Global Development Network: an exercise in institutional theory and practice », dans STONE, D. et MAXWELL, S. (éds.), *Global knowledge networks and international development: bridges across boundaries*, Londres, Routledge, 2005, pp. 106-122.

CLING, J.-P., RAZAFINDRAKOTO, M. et ROUBAUD, F., « La Banque mondiale, entre transformations et résilience », *Critique internationale*, vol. 53, n° 4, 2011, pp. 43-65.

CLING, J.-P. et ROUBAUD, F., *La Banque mondiale*, Paris, La Découverte, 2008.

CONTE, B., « La responsabilité du FMI et de la Banque mondiale dans le conflit en Côte d'Ivoire », *Études internationales*, vol. 36, n° 2, 2005, pp. 219-229.

CRAIG, D. et PORTER, D., « Poverty reduction strategy papers: a new convergence », *World development*, vol. 31, n° 1, 2003, pp. 53-69.

DAHAN, A. et GUILLEMOT, H., « Les relations entre science et politique dans le régime climatique : à la recherche d'un nouveau modèle d'expertise ? », *Natures sciences sociétés*, n° 3, 2015, pp. 6-18.

DANAHER, K., *50 years is enough: the case against the World Bank and the International Monetary Fund*, Boston, South End Press, 1994.

DASTON, L. et GALISON, P.L., *Objectivité*, Dijon, Les Presses du Réel, 2012.

DE LAET, M. et MOL, A., « The Zimbabwe bush pump: mechanics of a fluid technology », *Social studies of science*, vol. 30, n° 2, 2000, pp. 225-263.

DELMAS, C., *Sociologie politique de l'expertise*, Paris, La Découverte, 2011.

DENIS, J., *Le travail invisible des données : éléments pour une sociologie des infrastructures scripturales*, Paris, Presses des Mines, 2018.

DENIS, J. et GOËTA, S., « Rawification and the careful generation of open government data », *Social studies of science*, vol. 47, n° 5, 2017, pp. 604-629.

DENIS, J., MONGILI, A. et PONTILLE, D., « Maintenance & Repair in Science and Technology Studies », *Tecnoscienza: Italian journal of science & technology studies*, vol. 6, n° 2, 2016, pp. 5-16.

DEWEY, J., *Human nature and conduct: an introduction to social psychology*, New York, The Modern Library, 1957.

DEZALAY, Y. et GARTH, B., « Le 'Washington consensus' : contribution à une sociologie de l'hégémonie du néolibéralisme », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 121, n° 1, 1998, pp. 3-22.

DODIER, N., *L'expertise médicale : essai de sociologie sur l'exercice du jugement*, Paris, Métailié, 1993.

DOGANOVA, L., *Faire valoir l'exploration collective : dynamiques, instruments et résultats des partenariats avec des spin-offs académiques*, Thèse de doctorat, Paris, École Nationale Supérieure des Mines de Paris, 2010.

DOGANOVA, L. et EYQUEM-RENAULT, M., « What do business models do?: Innovation devices in technology entrepreneurship », *Research policy*, vol. 38, n° 10, 2009, pp. 1559-1570.

DOGANOVA, L. et GIRAUDEAU, M., « Entrepreneurial formulas. Business plans and the formation of new ventures », Papier de recherche de l'Institution Interdisciplinaire de l'Innovation (14-CSI-02), 2013.

DOLAN, C. et RAJAK, D., « Remaking Africa's informal economies: youth, entrepreneurship and the promise of inclusion at the bottom of the pyramid », *The journal of development studies*, vol. 52, n° 4, 2016, pp. 514-529.

DOLLAR, D. et SVENSSON, J., « What explains the success or failure of structural adjustment programs? », WPS1938, édité par la Banque mondiale, 1998, p. 1.

DURUFLÉ, G., *L'ajustement structurel en Afrique : Sénégal, Côte d'Ivoire, Madagascar*, Paris, Karthala, 1988.

EASTERLY, W., *The white man's burden: why the West's efforts to aid the rest have done so much ill and so little good*, Oxford, Oxford University Press, 2006.

EASTERLY, W., *The elusive quest for growth: economists' adventures and misadventures in the tropics*, Cambridge, MIT Press, 2001.

EHRENSTEIN, V., « Les professionnels de la préparation. Aider la République Démocratique du Congo à réduire sa déforestation : Programme redd+ », *Sociologies pratiques*, vol. 27, n° 2, 2013, pp. 91-104.

ELYACHAR, J., « Finance internationale, micro-crédit et religion de la société civile en Égypte », *Critique internationale*, vol. 13, n° 4, 2001.

ENCINAS DE MUÑAGORRI, R. et LECLERC, O., « Les apports de la théorie juridique à la délimitation de l'expertise : réflexions sur le lien de droit », dans BÉRARD, Y. et CRESPIN, R. (éds.), *Aux frontières de l'expertise. Dialogues entre savoirs et pouvoirs*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 2010, pp. 197-210.

ENTEN, F., « Du bon usage des systèmes d'alerte précoce en régime autoritaire », *Politique africaine*, vol. 119, n° 3, 2010, pp. 43-62.

ESCOBAR, A., *Encountering development: the making and unmaking of the Third World*, Princeton, Princeton University Press, 1995.

EVANS, R., « Economic models and policy advice: theory choice or moral choice? », *Science in context*, vol. 12, n° 2, 1999, pp. 351-376.

EYBEN, R., « The sociality of international aid and policy convergence », dans MOSSE, D. (éd.), *Adventures in Aidland: the anthropology of professionals in international development*, New York, Berghahn Books, 2011, pp. 139-160.

EYBEN, R. et LEON, R., « Whose aid? The case of the Bolivian elections project », dans MOSSE, D. et LEWIS, D.J. (éds.), *The aid effect: giving and governing in international development*, Londres et Ann Arbor, Pluto Press, 2005, pp. 106-125.

FECHTER, A.-M. et HINDMAN, H. (éds.), *Inside the everyday lives of development workers: the challenges and futures of Aidland*, Sterling, Kumarian Press, 2011.

FERGUSON, J., « The uses of neoliberalism », *Antipode*, vol. 41, n° 1, 2010, pp. 166-184.

FERGUSON, J., *Global shadows: Africa in the neoliberal world order*, Durham et Londres, Duke University Press, 2006.

FERGUSON, J., « Seeing like an oil company: space, security, and global capital in neoliberal Africa », *American anthropologist*, vol. 107, n° 3, 2005, pp. 377-382.

FERGUSON, J., *The anti-politics machine: development, depoliticization, and bureaucratic power in Lesotho*, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1994.

FERREIRA, F. et KEELY, L., « The World Bank and structural adjustment: lessons from the 1980s », dans *The World Bank: structure and policies*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, pp. 159-195.

FOUCAULT, M., *Sécurité, territoire, population : cours au Collège de France, 1977-1978*, Paris, EHESS, Gallimard, Seuil, 2004.

FOUCAULT, M., *Naissance de la biopolitique : cours au Collège de France (1978-1979)*, Paris, EHESS, Gallimard, Seuil, 2004.

FOUCAULT, M., *L'herméneutique du sujet : cours au Collège de France (1981-1982)*, Paris, EHESS, Gallimard, Seuil, 2001.

FOUCAULT, M., *Surveiller et punir : naissance de la prison*, Paris, Gallimard, 1976.

FOURCADE, M., « The construction of a global profession: the transnationalization of economics », *American journal of sociology*, vol. 112, 2006, pp. 145-194.

FRASER, A., « Poverty reduction strategy papers: now who calls the shots? », *Review of African political economy*, vol. 32, n° 104-105, 2005, pp. 317-340.

FRESIA, M., « La fabrique des normes internationales sur la protection des réfugiés au sein du comité exécutif du HCR », *Critique internationale*, vol. 54, n° 1, 2012, pp. 39-60.

FRESIA, M. et LAVIGNE DELVILLE, P. (éds.), *Au cœur des mondes de l'aide internationale : regards et postures ethnographiques*, Paris, Karthala, Montpellier, APAD et Marseille, IRD, 2018.

GABAS, J.-J., RIBIER, V. et VERNIÈRES, M., « Présentation. Financement ou financiarisation du développement ? Une question en débat », *Mondes en développement*, vol. 178, n° 2, 2017, pp. 7-22.

GARCIA, M.-F., « La construction sociale d'un marché parfait », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 65, n° 1, 1986, pp. 2-13.

GAYON, V., « Homologie et conductivité internationales. L'État social aux prises avec l'OCDE, l'UE et les gouvernements », *Critique internationale*, vol. 59, n° 2, 2013, pp. 47-67.

GAYON, V., « Un atelier d'écriture internationale : l'OCDE au travail. Éléments de sociologie de la forme 'rapport' », *Sociologie du travail*, vol. 51, n° 3, 2009, pp. 324-342.

GEORGE, S. et SABELLI, F., *Faith and credit: the World Bank's secular empire*, Boulder, Westview Press, 1994.

GIBSON, C.C., HOFFMAN, B.D. et JABLONSKI, R.S., « Did aid promote democracy in Africa? The role of technical assistance in Africa's transitions », *World development*, vol. 68, 2015, pp. 323-335.

GIERYN, T.F., « Boundaries of science », dans TAUBER, A.I. (éd.), *Science and the quest for reality*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 1997, pp. 293-332.

GILBERT, C.L. et VINES, D. (éds.), *The World Bank: structure and policies*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000.

GILBERT, G.N. et MULKAY, M., « Experiments are the key: participants' histories and historians' histories of science », *Isis*, vol. 75, n° 1, 1984, pp. 105-125.

GIRAUDEAU, M., « Remembering the future: entrepreneurship guidebooks in the US, from meditation to method (1945-1975) », *Foucault studies*, vol. 13, 2012, pp. 40-66.

GIRAUDEAU, M., « Le travail entrepreneurial, ou l'entrepreneur schumpetérien performé », *Sociologie du travail*, vol. 49, n° 3, 2007, pp. 330-350.

GODFREY, M. *et al.*, « Technical assistance and capacity development in an aid-dependent economy: the experience of Cambodia », *World development*, vol. 30, n° 3, 2002, pp. 355-373.

GOLDMAN, M., *Imperial nature: the World Bank and struggles for social justice in the age of globalization*, New Haven et Londres, Yale University Press, 2005.

GOODY, J., *La raison graphique : la domestication de la pensée sauvage*, Paris, Éditions de Minuit, 1978.

GUALA, F., « Building economic machines: The FCC auctions », *Studies in history and philosophy of science*, vol. 32, n° 3, 2001, pp. 453-477.

GWIN, C., « US relations with the World Bank, 1945-1992 », dans KAPUR, D., LEWIS, J.P. et WEBB, R.C. (éds.), *The World Bank: its first half century (Vol. 2): Perspectives*, Washington D.C., Brookings Institution Press, 1997, pp. 195-274.

HACKING, I., *The social construction of what?*, Cambridge, Harvard University Press, 1999.

HARAWAY, D., « Situated knowledges: the science question in feminism and the privilege of partial perspective », *Feminist studies*, vol. 14, n° 3, 1988, pp. 575-599.

HARAWAY, D.J., *Manifeste cyborg et autres essais : sciences, fictions, féminismes*, Paris, Exils éditeurs, 2007.

HARAWAY, D.J., *Primate visions: gender, race, and nature in the world of modern science*, New York et Londres, Routledge, 1989.

HARDING, S., « Postcolonial and feminist philosophies of science and technology: convergences and dissonances », *Postcolonial studies*, vol. 12, n° 4, 2009, pp. 401-421.

HARDING, S., « Rethinking standpoint epistemology: what is 'strong objectivity'? », *The centennial review*, vol. 36, n° 3, 1992, pp. 437-470.

HARDING, S.G., *The science question in feminism*, New York et Londres, Ithaca et Cornell University Press, 1986.

HARPER, R., *Inside the IMF: an ethnography of documents, technology, and organisational action*, San Diego, Academic Press, 1998.

HARRISS, J., *Depoliticizing development: the World Bank and social capital*, Londres, Anthem Press, 2002.

HENRY, E. *et al.* (éds.), *Dictionnaire critique de l'expertise : santé, travail, environnement*, Paris, Presses de Sciences Po, 2015.

HIBOU, B., *La bureaucratisation du monde à l'ère néolibérale*, Paris, La Découverte, 2012.

HIBOU, B., « Économie politique du discours de la Banque mondiale en Afrique sub-saharienne Du catéchisme économique au fait (et méfait) missionnaire », *Études du CERI (Sciences Po)*, Paris, 1998.

HIBOU, B., *L'Afrique est-elle protectionniste ? Les chemins buissonniers de la libéralisation extérieure*, Paris, Karthala, 1996.

HILGARTNER, S., *Science on stage: expert advice as public drama*, Stanford, Stanford University Press, 2000.

HOBART, M. (éd.), *An anthropological critique of development: the growth of ignorance*, Londres, Routledge, 1993.

HUGON, P., « Incidences sociales des politiques d'ajustement », *Revue Tiers Monde*, vol. 30, n° 117, 1989, pp. 59-84.

INDEPENDENT EVALUATION GROUP (GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE), « Learning and results in World Bank operations: toward a new learning strategy. Evaluation 2 », 2015.

INDEPENDENT EVALUATION GROUP (GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE), « Learning and results in World Bank operations: how the Bank learns. Evaluation 1 », 2014.

INDEPENDENT EVALUATION GROUP (GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE), « Trust fund support for development. An evaluation of the World Bank's trust fund portfolio », 2011.

INDEPENDENT EVALUATION GROUP (GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE), « Using knowledge to improve development effectiveness. An evaluation of World Bank economic and sector work and technical assistance, 2000–2006 », 2008.

IRANI, L., *Chasing innovation: making entrepreneurial citizens in modern India*, Princeton et Woodstock, Princeton University Press, 2019.

IRANI, L., « Hackathons and the making of entrepreneurial citizenship », *Science, technology, & human values*, vol. 40, n° 5, 2015, pp. 799-824.

JACOB, J.-P., « La sociologie de la traduction, l'anthropologie du développement et l'APAD », *Anthropologie & développement*, vol. 42-43, 2015, pp. 85-98.

JACQUET, P., « La recherche en économie sert-elle le développement ? », *L'Économie politique*, vol. 50, n° 2, 2011, pp. 84-92.

JACQUET, P., « Les enjeux de l'aide publique au développement », *Politique étrangère*, n° 4, 2006, pp. 941-954.

JACQUET, P. et SEVERINO, J.-M., « Prêter, donner : comment aider ? », *Revue d'économie financière*, vol. 74, n° 1, 2004, pp. 285-317.

JASANOFF, S., « The practices of objectivity in regulatory science », dans GROSS, N., LAMONT, M. et CAMIC, C. (éds.), *Social knowledge in the making*, Chicago et Londres, University of Chicago Press, 2011, pp. 307-338.

JASANOFF, S., « Judgment under siege: the three-body problem of expert legitimacy », dans MAASEN, S. et WEINGART, P. (éds.), *Democratization of expertise? Exploring novel forms of scientific advice in political decision-making*, Dordrecht, Springer, 2005, pp. 209-224.

JASANOFF, S., « Citizens at risk: cultures of modernity in the US and EU », *Science as culture*, vol. 11, n° 3, 2002, pp. 363-380.

JASANOFF, S., *The fifth branch: science advisers as policymakers*, Cambridge et Londres, Harvard University Press, 1990.

JASANOFF, S., « Contested boundaries in policy-relevant science », *Social studies of science*, vol. 17, n° 2, 1987, pp. 195-230.

JOHNSON, E. et STONE, D., « The genesis of the GDN », dans STONE, D. (éd.), *Banking on knowledge. The genesis of the Global Development Network.*, Londres, Routledge, 2000, pp. 3-24.

KAGIA, R. (éd.), *Balancing the development agenda: the transformation of the World Bank under James D. Wolfensohn (1995-2002)*, Washington D.C., édité par la Banque mondiale, 2005.

KAPUR, D., « The 'Knowledge' Bank », dans BIRDSALL, N. (éd.), *Rescuing the World Bank*, Washington D.C., Center for Global Development, 2006, pp. 159-170.

KAPUR, D., LEWIS, J.P. et WEBB, R.C., *The World Bank: its first half century (vol. 1): History*, Washington D.C., Brookings Institution Press, 1997.

KAPUR, D., LEWIS, J.P. et WEBB, R.C. (éds.), *The World Bank: its first half century (Vol. 2): Perspectives*, Washington D.C., Brookings Institution Press, 1997.

KENTIKELENIS, A.E. et BABB, S., « The making of neoliberal globalization: norm substitution and the politics of clandestine institutional change », *American journal of sociology*, vol. 124, n° 6, 2019, pp. 1720-1762.

KIELY, R., « Neoliberalism revised? A critical account of World Bank conceptions of good governance and market friendly intervention », *International journal of health services*, vol. 28, n° 4, 1998, pp. 683-702.

KRAMARZ, T. et MOMANI, B., « The World Bank as Knowledge Bank: analyzing the limits of a legitimate global knowledge actor », *Review of policy research*, vol. 30, n° 4, 2013, pp. 409-431.

KRAUSE, M., *The good project: humanitarian relief NGOs and the fragmentation of reason*, Chicago et Londres, University of Chicago Press, 2014.

KUHN, T.S., *La structure des révolutions scientifiques*, Paris, Éditions Flammarion, 1983.

LACHENAL, G., *Le médecin qui voulut être roi : sur les traces d'une utopie coloniale*, Paris, Seuil, 2017.

LATOUR, B., *Enquête sur les modes d'existence : une anthropologie des Modernes*, Paris, La Découverte, 2012.

LATOUR, B., « Turning around politics: a note on Gerard de Vries' paper », *Social studies of science*, vol. 37, n° 5, 2007, pp. 811-820.

LATOUR, B., « Why has critique run out of steam? From matters of fact to matters of concern », *Critical inquiry*, vol. 30, n° 2, 2004, pp. 225-248.

LATOUR, B., « Et si l'on parlait un peu politique ? », *Politix*, vol. 15, n° 58, 2002, pp. 143-165.

LATOUR, B., « When things strike back: a possible contribution of 'science studies' to the social sciences », *British journal of sociology*, vol. 51, n° 1, 2000, pp. 107-123.

LATOUR, B., « Le topofil de Boa Vista ou la référence scientifique - montage photo-philosophique », *Raisons pratiques*, n° 4, 1993, pp. 187-216.

LATOUR, B., *Aramis ou l'amour des techniques*, Paris, La Découverte, 1992.

LATOUR, B., *La science en action*, Paris, La Découverte, 1989.

LATOUR, B., « Les 'vues' de l'esprit », *Réseaux*, vol. 5, n° 27, 1987, pp. 79-96.

LATOUR, B., *Les microbes : guerre et paix ; suivi de Irréductions*, Paris, Éditions Métailié, 1984.

LATOUR, B., « Give me a laboratory and I will raise the world », dans KNORR-CETINA, K. et MULKAY, M. (éds.), *Science observed: perspectives on the social study of science*, New York, SAGE Publications, 1983, pp. 141-170.

LATOUR, B. et FABBRI, P., « La rhétorique de la science », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 13, n° 1, 1977, pp. 81-95.

LATOUR, B. et WOOLGAR, S., *La vie de laboratoire : la production des faits scientifiques*, Paris, La Découverte, 1988.

LAURENT, B., « Boundary-making in the international organization: public engagement expertise at the OECD », dans VOß, J.-P. et FREEMAN, R. (éds.), *Knowing governance*, Londres, Palgrave Macmillan UK, 2016, pp. 217-235.

LAURENT, B., « Technologies of democracy: experiments and demonstrations », *Science and engineering ethics*, vol. 17, n° 4, 2011, pp. 649-666.

LAVIGNE DELVILLE, P., « Un projet de développement qui n'aurait jamais dû réussir ? La réhabilitation des polders de Prey Nup (Cambodge) », *Anthropologie & développement*, vol. 42-43, 2015, pp. 59-84.

LAVIGNE DELVILLE, P., *Aide internationale et sociétés civiles au Niger*, Paris, Karthala, Montpellier, APAD et Marseille, IRD, 2015.

LAVIGNE DELVILLE, P., « Pour une anthropologie symétrique entre 'développeurs' et 'développés' », *Cahiers d'études africaines*, vol. 202-203, n° 2-3, 2011, pp. 491-509.

LAVIGNE DELVILLE, P., « La réforme foncière rurale au Bénin », *Revue francaise de science politique*, vol. 60, n° 3, 2010, pp. 467-491.

LAVIGNE DELVILLE, P. et JACOB, J.-P., « Comprendre la trajectoire des interventions de développement. Processus et réseaux d'acteurs dans trois projets d'eau potable (Burkina Faso, Haïti, Ghana) », Rapport de recherche AFD, IRD, IHEID, APAD, 2016.

LAW, J., « On the methods of long-distance control: vessels, navigation and the Portuguese route to India », *The sociological review*, vol. 32, 1984, pp. 234-263.

LAW, J. et MOL, A., « Situating technoscience: an inquiry into spatialities », *Environment and planning D: society and space*, vol. 19, n° 5, 2001, pp. 609-621.

LAW, J. et MOL, A., « Regions, networks and fluids: anaemia and social topology », *Social studies of science*, vol. 24, n° 4, 1994, pp. 641-671.

LAZARUS, N., *The Cambridge companion to postcolonial literary studies*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004.

LE MEUR, P.-Y., « Un barrage contre le Pacifique. Polders et développement au Cambodge », *Anthropologie & développement*, vol. 42-43, 2015, pp. 27-58.

LECLERC, O., « Dans la fabrique d'un consensus intergouvernemental sur l'évolution du climat : l'expertise du GIEC entre légitimité et validité », dans BRÉCHIGNAC, C., DE BROGLIE, G. et DELMAS-MARTY, M. (éds.), *L'environnement et ses métamorphoses*, Paris, Hermann, 2015, pp. 143-152.

LECLERC, O., « Les règles de production des énoncés au sein du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat », dans *Expertise et gouvernance du changement climatique*, Paris, LGDJ, 2009, pp. 59-92.

LEWIS, D. et MOSSE, D. (éds.), *Development brokers and translators: the ethnography of aid and agencies*, Boulder, Kumarian Press, 2006.

LI, T.M., « Rendering society technical. Government through community and the ethnographic turn at the World Bank in Indonesia », dans MOSSE, D. (éd.), *Adventures in Aidland: the anthropology of professionals in international development*, New York, Berghahn Books, 2011, pp. 57-79.

LI, T.M., « Revisiting The will to improve », *Annals of the association of American geographers*, vol. 100, n° 1, 2010, pp. 233-235.

LI, T.M., *The will to improve: governmentality, development, and the practice of politics*, Durham et Londres, Duke University Press, 2007.

LI, T.M., « Compromising power: development, culture, and rule in Indonesia », *Cultural anthropology*, vol. 14, n° 3, 1999, pp. 295-322.

LINHARDT, D., « Avant-propos : épreuves d'État. Une variation sur la définition wébérienne de l'État », *Quaderni. Communication, technologies, pouvoir*, n° 78, 2012, pp. 5-22.

LINHARDT, D., « L'État et ses épreuves : éléments d'une sociologie des agencements étatiques », Papiers de Recherche du CSI (n°009), 2008.

LONG, N. (éd.), *Encounters at the interface: a perspective on social discontinuities in rural development*, Wageningen, Agricultural University Wageningen, 1989.

LONG, N. et LONG, A. (éds.), *Battlefields of knowledge: the interlocking of theory and practice in social research and development*, Londres et New York, Routledge, 1992.

MAERTENS, L., « Ouvrir la boîte noire. Observation participante et organisations internationales », *Terrains/théories*, n° 5, 2016.

MAERTENS, L. et PARIZET, R., « 'On ne fait pas de politique !' Les pratiques de dépolitisation au PNUD et au PNUE », *Critique internationale*, vol. 76, n° 3, 2017, pp. 41-60.

MALLARD, A., « Compare, standardize and settle agreement: on some usual metrological problems », *Social studies of science*, vol. 28, n° 4, 1998, pp. 571-601.

MARCUS, G., « Ethnography in/of the World System: the emergence of multi-sited ethnography », *Annual review of anthropology*, vol. 24, n° 1, 1995, pp. 95-117.

MARTIN, E., « The egg and the sperm: how science has constructed a romance based on stereotypical male-female roles », *Signs: journal of women in culture and society*, vol. 16, n° 3, 1991, pp. 485-501.

MASON, E.S. et ASHER, R.E., *The World Bank since Bretton Woods*, Washington D.C., Brookings Institution Press, 1973.

MBEMBE, A. *et al.*, « Qu'est-ce que la pensée postcoloniale ? », *Esprit*, n° 12, 2006, pp. 117-133.

MCGRATH, S. et KING, K., « Knowledge-based aid: a four agency comparative study », *International journal of educational development*, vol. 24, n° 2, 2004, pp. 167-181.

MCNEILL, D., « Power and ideas. Economics and global development policy », dans STONE, D. et MAXWELL, S. (éds.), *Global knowledge networks and international development: bridges across boundaries*, Londres, Routledge, 2005, pp. 57-71.

MEHTA, L., « The World Bank and its emerging knowledge empire », *Human organization*, vol. 60, n° 2, 2001, pp. 189-196.

MEHTA, L., « From darkness to light? Critical reflections on the World Development Report 1998/99 », *The journal of development studies*, vol. 36, n° 1, 1999, pp. 151-161.

MEIER, G.M. et SEERS, D. (éds.), *Les pionniers du développement : Lord Bauer, Colin Clark, Albert O. Hirschmann...*, Paris, Économica, 1988.

MERCHANT, C., « The scientific revolution and the death of nature », *Isis*, vol. 97, n° 3, 2006, pp. 513-533.

MERCHANT, C., *The death of nature: women, ecology, and the scientific revolution*, Londres, Wildwood House, 1982.

MIKESELL, R.F., « The Meltzer Commission report on international institutions », *Economic development and cultural change*, vol. 49, n° 4, 2001, pp. 883-894.

MILLET, D. et TOUSSAINT, E., *60 Questions, 60 Réponses sur la dette, le FMI et la Banque mondiale*, Liège, CADTM et Paris, Syllepse, 2008.

MITCHELL, T., *Rule of experts: Egypt, techno-politics, modernity*, Berkeley, Los Angeles et Londres, University of California Press, 2002.

MORETTI, F. et PESTRE, D., « Bankspeak. The language of World Bank reports », *New left review*, n° 92, 2015, pp. 75-99.

MOSLEY, P., HARRIGAN, J. et TOYE, J., *Aid and power: the World Bank and policy-based lending*, Londres, Routledge, 1991.

MOSSE, D., « Social analysis as corporate product. Non-economists / anthropologists at work at the World Bank in Washington, D.C. », dans *Adventures in Aidland: the anthropology of professionals in international development*, New York, Berghahn Books, 2011, pp. 81-102.

MOSSE, D., *Cultivating development: an ethnography of aid policy and practice*, Londres et New York, Pluto Press, 2005.

MOSSE, D., « Gobal governance and the ethnography of international aid », dans *The aid effect: giving and governing in international development*, Londres et Ann Arbor, Pluto Press, 2005, pp. 1-36.

MOSSE, D. et LEWIS, D.J. (éds.), *The aid effect: giving and governing in international development*, Londres et Ann Arbor, Pluto Press, 2005.

MOYO, D., *L'aide fatale : Les ravages d'une aide inutile et de nouvelles solutions pour l'Afrique*, Paris, Jean-Claude Lattès, 2009.

MÜLLER, B., « The loss of harmony. FAO guidance for food security in Nicaragua », dans MÜLLER, B. (éd.), *The gloss of harmony. The politics of policy-making in multilateral organisations*, Londres, Pluto Press, 2013, pp. 202-226.

MÜLLER, B., « Comment rendre le monde gouvernable sans le gouverner : les organisations internationales analysées par les anthropologues », *Critique internationale*, vol. 54, n° 1, 2012, pp. 9-18.

MÜLLER, B., « Comment rendre technique un débat politique », *Tsantsa*, vol. 14, 2009, pp. 27-36.

MÜLLER, B. et GILLES, C., « La fabrique d'un paragraphe : les investissements agricoles responsables entre multilatéralisme et gouvernance privée », dans FOYER, J. (éd.), *Regards croisés sur RIO+20. La modernisation écologique à l'épreuve*, Paris, CNRS Éditions, 2015, pp. 90-114.

MUNIESA, F., *The provoked economy: economic reality and the performative turn*, Londres, Routledge, 2014.

MUNIESA, F. et CALLON, M., « La performativité des sciences économiques », Papiers de Recherche du CSI (n°010), 2008.

NAGEL, T., *The view from nowhere*, Oxford et New York, Oxford University Press, 1986.

NARAYANASWAMY, L., « Problematizing 'knowledge-for-development' », *Development and change*, vol. 44, n° 5, 2013, pp. 1065-1086.

NUBUKPO, K., *L'improvisation économique en Afrique de l'Ouest : du coton au franc CFA*, Paris, Karthala, 2011.

NUSTAD, K.G. et SENDING, O.J., « The instrumentalisation of development knowledge », dans STONE, D. (éd.), *Banking on knowledge. The genesis of the Global Development Network*, Londres, Routledge, 2000, pp. 45-62.

NYGREN, A., « Local knowledge in the environment–development discourse: from dichotomies to situated knowledges », *Critique of anthropology*, vol. 19, n° 3, 1999, pp. 267-288.

OLIVER, R.W., *George Woods and the World Bank*, Boulder et Londres, Lynne Rienner Publishers, 1995.

OLIVIER DE SARDAN, J.-P., *La rigueur du qualitatif : les contraintes empiriques de l'interprétation socio-anthropologique*, Louvain-La-Neuve, Academia-Bruylant, 2008.

OLIVIER DE SARDAN, J.-P., « Les trois approches en anthropologie du développement », *Revue Tiers Monde*, vol. 42, n° 168, 2001, pp. 729-754.

OLIVIER DE SARDAN, J.-P., *Anthropologie et développement : essai en socio-anthropologie du changement social*, Paris, Karthala, 1995.

OLIVIER DE SARDAN, J.-P. et RIDDE, V. (éds.), *Une politique publique de santé et ses contradictions : la gratuité des soins au Burkina Faso, au Mali et au Niger*, Paris, Karthala, 2014.

OWUSU, F., « Pragmatism and the gradual shift from dependency to neoliberalism: the World Bank, African leaders and development policy in Africa », *World development*, vol. 31, n° 10, 2003, pp. 1655-1672.

PEET, R., *Unholy trinity: the IMF, World Bank and WTO*, Londres et New York, Zed Books, 2009.

PENDER, J., « From 'structural adjustment' to 'Comprehensive Development Framework': conditionality transformed? », *Third world quarterly*, vol. 22, n° 3, 2001, pp. 397-411.

PERROT, M.-D., « Mondialiser le non-sens », *Revue du MAUSS*, vol. 20, n° 2, 2002, pp. 204-221.

PESTRE, D., « Néolibéralisme et gouvernement. Retour sur une catégorie et ses usages », dans PESTRE, D. (éd.), *Le gouvernement des technosciences : gouverner le progrès et ses dégâts depuis 1945*, Paris, La Découverte, 2014.

PESTRE, D., « Épistémologie et politique des science and transnational studies », *Revue d'anthropologie des connaissances*, vol. 6, n° 3, 2012, pp. 469-492.

PESTRE, D., *Introduction aux science studies*, Paris, La Découverte, 2006.

PETITEVILLE, F., « La politisation résiliente des organisations internationales », *Critique internationale*, vol. 76, n° 3, 2017, pp. 9-19.

POLANYI, K., *La grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 1983.

POLANYI, M., *The tacit dimension*, Londres, Routledge, 1966.

POLLOCK, N., WILLIAMS, R. et D'ADDERIO, L., « Global software and its provenance: generification work in the production of organizational software packages », *Social studies of science*, vol. 37, n° 2, 2007, pp. 254-280.

PONTILLE, D., « Matérialité des écrits scientifiques et travail de frontières : le cas du format IMRAD », dans HERT, P. et PAUL-CAVALLIER, M. (éds.), *Sciences et frontières : délimitations du savoir, objets et passages*, Fernelmont, EME, 2007, pp. 229-253.

PORTER, T.M., *Trust in numbers: the pursuit of objectivity in science and public life*, Princeton, Princeton University Press, 1995.

PRÜGL, E., « Neoliberalism with a feminist face: crafting a new hegemony at the World Bank », *Feminist economics*, vol. 23, n° 1, 2017, pp. 30-53.

PUIG DE LA BELLACASA, M., *Les savoirs situés de Sandra Harding et Donna Haraway : science et épistémologies féministes*, Paris, L'Harmattan, 2014.

RABEHARISOA, V., « La multiplicité des connaissances et le tremblement des institutions », *Revue d'anthropologie des connaissances*, vol. 11, n° 2, 2017, pp. 141-147.

RABEHARISOA, V. et CALLON, M., *Le pouvoir des malades : l'Association française contre les myopathies et la recherche*, Paris, Presses de l'École des Mines, 1999.

RABEHARISOA, V. et CALLON, M., « L'implication des malades dans les activités de recherche soutenues par l'Association française contre les myopathies », *Sciences sociales et santé*, vol. 16, n° 3, 1998, pp. 41-65.

RABEHARISOA, V., MOREIRA, T. et AKRICH, M., « Evidence-based activism: patients', users' and activists' groups in knowledge society », *BioSocieties*, vol. 9, n° 2, 2014, pp. 111-128.

REID, E., « McNamara's World Bank », *Foreign affairs*, vol. 51, n° 4, 1973, pp. 794-810.

REINSBERG, B., « The implications of multi-bi financing for multilateral agencies: the example of the World Bank », dans KLINGEBIEL, S., MAHN, T. et NEGRE, M. (éds.), *The fragmentation of aid: concepts, measurements and implications for development cooperation*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2016, pp. 185-198.

RIDDE, V., « Réflexions sur les per diem dans les projets de développement en Afrique », *Bulletin de l'APAD*, vol. 34-36, 2012.

RIST, G., *Le développement : histoire d'une croyance occidentale*, Paris, Presses de Sciences Po, 2012.

RIST, G., « Le prix des mots », dans RIST, G. (éd.), *Les mots du pouvoir, sens et non-sens de la rhétorique internationale*, Genève, IUED et Paris, PUF, 2002.

RODRIK, D., « Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A review of the World Bank's 'Economic growth in the 1990s: learning from a decade of reform' », *Journal of economic literature*, vol. 44, n° 4, 2006, pp. 973-987.

ROQUEPLO, P., *Entre savoir et décision, l'expertise scientifique*, Paris, Institut national de la recherche agronomique, 1997.

ROSE, N., *Powers of freedom: reframing political thought*, Cambridge et New York, Cambridge University Press, 1999.

ROTTENBURG, R., *Far-fetched facts: a parable of development aid*, Cambridge, MIT Press, 2009.

SADASIVAM, B., « The impact of structural adjustment on women: a governance and human rights agenda », *Human rights quarterly*, vol. 19, 1997, p. 630.

SAID, E.W., *L'Orientalisme : l'Orient créé par l'Occident*, Paris, Seuil, 1980.

SCHATZ, S.P., « Structural adjustment in Africa: a failing grade so far », *The journal of modern African studies*, vol. 32, n° 4, 1994, pp. 679-692.

SCOTT, J.C., *Seeing like a State: how certain schemes to improve the human condition have failed*, New Haven, Yale University Press, 1999.

SEVERINO, J.-M. et HAJDENBERG, J., *Entreprenante Afrique*, Paris, Odile Jacob, 2016.

SEVERINO, J.-M. et RAY, O., « La fin de l'aide publique au développement : mort et renaissance d'une politique publique globale », *Revue d'économie du développement*, vol. 19, n° 1, 2011, pp. 5-44.

SHILLINGTON, K., *History of Africa*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2012.

SIROUX, J.-L., « La dépolitisation du discours au sein des rapports annuels de l'Organisation mondiale du commerce », *Mots. Les langages du politique*, n° 88, 2008, pp. 13-23.

SISSAKO, A., *Bamako*, Les Films du Losange, 2006.

SPIVAK, G.C., *Les subalternes peuvent-elles parler ?*, Paris, Éditions Amsterdam, 2006.

ST. CLAIR, A.L., « The World Bank as a transnational expertised institution », *Global governance*, vol. 12, n° 1, 2006, pp. 77-95.

ST CLAIR, A.L. et MCNEILL, D., « The World Bank's expertise. Observant participation in the World Development Report 2006, Equity and Development », dans MOSSE, D. (éd.), *Adventures in Aidland: the anthropology of professionals in international development*, New York, Berghahn Books, 2011, pp. 103-121.

STANDING, G., « Brave new words? A critique of Stiglitz's World Bank rethink », *Development and change*, vol. 31, n° 4, 2000, pp. 737-763.

STAR, S.L. et GRIESEMER, J.R., « Insitutional ecology, 'translations' and boundary objects: amateurs and professionals in Berkeley's museum of vertebrate zoology, 1907-39 », *Social studies of science*, vol. 19, n° 3, 1989, pp. 387-420.

STERN, N. et FERREIRA, F., « The World Bank as 'intellectual actor' », dans KAPUR, D., LEWIS, J.P. et WEBB, R.C. (éds.), *The World Bank: its first half century (Vol. 2): Perspectives*, Washington D.C., Brookings Institution Press, 1997, pp. 523-610.

STIGLITZ, J., « Scan globally, reinvent locally: knowledge infrastructure and the localisation of knowledge », dans STONE, D. (éd.), *Banking on knowledge. The genesis of the Global Development Network.*, Londres, Routledge, 2000, pp. 25-44.

STONE, D., *Knowledge actors and transnational governance: the private-public policy nexus in the global agora*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2013.

STONE, D., « 'Shades of grey': the World Bank, knowledge networks and linked ecologies of academic engagement », *Global networks*, vol. 13, n° 2, 2013, pp. 241-260.

STONE, D., « The Knowledge Bank and the Global Development Network », *Global governance*, vol. 9, n° 1, 2003, pp. 43-62.

STONE, D. (éd.), *Banking on knowledge: the genesis of the Global Development Network*, Londres, Routledge, 2000.

UNICEF *et al.*, *L'ajustement à visage humain : protéger les groupes vulnérables et favoriser la croissance*, Paris, Économica, 1987.

VAN DEN BERG, R. et QUARLES VAN UFFORD, P., « Disjuncture and marginality – towards a new approach to development practice », dans MOSSE, D. et LEWIS, D.J. (éds.), *The aid effect: giving and governing in international development*, Londres et Ann Arbor, Pluto Press, 2005, pp. 196-212.

VERRAN, H., « A postcolonial moment in science studies: alternative firing regimes of environmental scientists and Aboriginal landowners », *Social studies of science*, vol. 32, n° 5-6, 2002, pp. 729-762.

VERRAN, H., *Science and an African logic*, Chicago, University of Chicago Press, 2001.

VIARD-CRÉTAT, A., « Savoirs tactiques et expertises », *Revue d'anthropologie des connaissances*, vol. 10, n° 2, 2016, pp. 279-301.

VINCK, D., *Sciences et société : sociologie du travail scientifique*, Paris, Armand Colin, 2007.

WADE, R.H., « US hegemony and the World Bank: the fight over people and ideas », *Review of international political economy*, vol. 9, n° 2, 2002, pp. 215-243.

WADE, R.H., « Japan, the World Bank and the art of paradigm maintenance: the East Asian miracle in political perspective », *New left review*, 1996.

WALKER, M. *et al.*, « Neoliberal development through technical assistance: constructing communities of entrepreneurial subjects in Oaxaca, Mexico », *Geoforum*, vol. 39, n° 1, 2008, pp. 527-542.

WEAVER, C. et LEITERITZ, R.J., « ‘Our poverty is a world full of dreams:’ reforming the World Bank », *Global governance*, vol. 11, n° 3, 2005, pp. 369-388.

WILSON, G., « Knowledge, innovation and re-inventing technical assistance for development », *Progress in development studies*, vol. 7, n° 3, 2007, pp. 183-199.

WITTGENSTEIN, L., *Tractatus logico-philosophicus*, Paris, Gallimard, 1993.

WOLFENSOHN, J.D., *Voice for the world’s poor: selected speeches and writings of World Bank president James D. Wolfensohn, 1995-2005*, Washington D.C., édité par la Banque mondiale, 2005.

WOLFENSOHN, J.D., « Le développement à visage humain. Discours prononcé devant le Conseil des Gouverneurs, Washington D.C., 1er octobre 1996 », document édité par la Banque mondiale, 1996.

ZELIZER, V., *La signification sociale de l’argent*, Paris, Seuil, 2005.

ZITOUNI, B., « With whose blood were my eyes crafted? (D. Haraway) Les savoirs situés comme la proposition d’une autre objectivité », dans DORLIN, E. et RODRIGUEZ, E. (éds.), *Penser avec Donna Haraway*, Paris, Presses Universitaires de France, 2012, pp. 46-63.

ZOELLICK, R.B., « Why we still need the World Bank: looking beyond aid », *Foreign affairs*, vol. 91, n° 2, 2012, p. 66.

RÉSUMÉ

Dans les années 1990, suite aux conséquences jugées néfastes des programmes d'ajustement structurel et de certains projets qu'elle a financés, la Banque mondiale est confrontée à une crise sans précédent. L'institution internationale réagit en s'auto-décrivant comme une « Banque du savoir », expression par laquelle elle revendique que sa valeur première réside dans ses savoirs sur le développement, tout en reconnaissant la nature politique ainsi que la nécessité de transformer ces savoirs. Cette thèse prend pour objet cette auto-description et s'interroge sur la nature actuelle de cette Banque du savoir. À cette fin, des enquêtes ethnographiques, essentiellement en Afrique de l'Ouest, ont été menées sur des savoirs que la Banque mondiale elle-même a identifiés comme un objet de préoccupation : les savoirs embarqués dans ses interventions d'aide au développement (projets, assistances techniques). En discutant principalement la littérature en anthropologie du développement, et en s'appuyant sur des travaux en Sciences, technologies, sociétés, la thèse identifie au cœur de ces interventions ce qu'elle appelle une « expertise comme opération ». Cette expression désigne le fait d'agir, pour les experts de la Banque mondiale (consultants, chefs de projet), en construisant ou en transformant les identités et les problèmes d'entités individuelles ou collectives, à l'aide d'un travail de production et de mobilisation de savoirs sur ces entités, et en faisant souvent en sorte que ces entités se saisissent elles-mêmes des savoirs les concernant. Le choix d'analyser des interventions économiques (soutien à la compétitivité d'un secteur économique, soutien au développement de l'entrepreneuriat, ou recherches sur les politiques industrielles) permet d'entrer au cœur de la Banque mondiale souvent critiquée pour sa politique jugée « économiciste » et néolibérale, pour montrer que le faire politique de l'institution ne s'y réduit pas, et se joue d'abord dans ces opérations d'expertise sur des identités et des problèmes.

MOTS CLÉS

Banque mondiale ; aide au développement ; expertise comme opération ; savoirs pour le développement ; Afrique de l'Ouest ; anthropologie du développement ; Sciences, technologies, sociétés

ABSTRACT

In the 1990s, the World Bank was facing an unprecedented crisis, due to the consequences of structural adjustment programs and of some projects it financed, which were considered harmful by many. The response of the international institution was to describe itself as a "Knowledge Bank", claiming by this term that its primary value lied in its development knowledge, while acknowledging the political nature and the need to transform this knowledge. This thesis takes up this self-description and investigates the current nature of this Knowledge Bank. To this end, ethnographic studies, mainly in West Africa, were conducted on knowledge that the World Bank itself has identified as one of its prominent concern: the knowledge embedded in its development interventions (projects, technical assistance). By discussing mainly the literature in anthropology of development, and building upon relevant work in Science and technology studies, the thesis identifies an "expertise as operation" at the heart of these interventions. This expression denotes the actions undertaken by World Bank experts (consultants, project managers) to construct or transform the identities and problems of individual or collective entities, through the production and mobilisation of knowledge about them, and often by ensuring that these entities seize upon this knowledge about themselves. The choice made in the thesis to analyse economic interventions (support for the competitiveness of an economic sector, support for the development of entrepreneurship, or research on industrial policies) allows for an in-depth analysis of the much criticized neoliberal and "economicist" policy of the World Bank, so as to show that the politics of the institution cannot be reduced to those aspects, and is primarily embedded in these operations of expertise on identities and problems.

KEYWORDS

World Bank ; development aid ; expertise as operation ; knowledge for development ; West Africa ; anthropology of development ; Science and technology studies

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES