

LES ENTREPRENEURS ARABES AU MIROIR DES SCIENCES SOCIALES

Eric GOBE*

La crise économique qui affecte les pays développés et en développement depuis le début des années quatre-vingts apparaît à bien des égards comme une crise des modèles économiques de référence. Tournant délibérément le dos à la théorie keynésienne, qui aurait épuisé ses mérites, les États, à l'instar du Royaume-Uni et des États-Unis, et les institutions financières internationales, s'emploient à redécouvrir les vertus supposées du libéralisme et à promouvoir le rôle du secteur privé. En systématisant ces réorientations au travers de leurs interventions concordantes et coordonnées, le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale tendent ainsi à accréditer une *nouvelle orthodoxie du développement* (1). De concert, les deux grands bailleurs de fonds internationaux tentent de promouvoir auprès de leurs obligés la libéralisation des échanges, l'élargissement de l'ouverture des économies nationales aux flux du commerce international et la privatisation des entreprises publiques.

Cette tendance à la libéralisation économique n'a pas épargné les pays arabes, confrontés, pour la plupart, à une raréfaction des ressources externes. Elle s'y est traduite, comme sous d'autres cieux, par l'émergence ou le renforcement d'un secteur privé. D'aucuns pensent que la faillite de l'étatisme dans le monde arabe a ouvert *la porte à la réhabilitation de l'esprit d'entreprise* (2).

Cette tendance à la libéralisation économique actualise ainsi la question de savoir dans quelle mesure la croissance d'un secteur privé est de nature à affecter le mode de fonctionnement de régimes caractérisés par une *primauté du politique* et à correspondre à la montée en puissance de groupes sociaux capables de peser dans un rapport de forces avec les bureaucraties étatiques. Aussi, la plupart des travaux de science sociale portant sur les « entrepreneurs » ont-ils été menés par des politologues ou par des spécialistes de *political*

(*) Docteur en Science Politique, IREMAM.

(1) SPRINGBORG (R.), *Mubarak's Egypt. Fragmentation of the Political Order*, Westview Press, 1989, p. 1-15.

(2) LEVEAU (R.), Les entrepreneurs au Proche-Orient : mise en perspective politique, in *L'économie de la paix au Proche-Orient*, tome 2. *La Palestine, entrepreneurs et entreprises*, Paris, Maisonneuve et Larose CEDEJ, 1995, p. 242. Gregor B.M. Meiering, faisant référence à Manfred Halpern, précise que la richesse, dans le monde arabe, au début des années soixante, dépend du pouvoir politique, et que *le retrait de l'État oblige les analystes du monde arabe à aborder de nouveau le problème de la primauté génétique de la politique ou de l'économie*, MEIERING (G.B.M.), les entrepreneurs tunisiens, communication présentée à l'atelier *entrepreneurs et entreprises au Maghreb*, 6-7 juin 1995, IRMC, Rabat.

economy (3). Les mots clés des sous-titres des diverses recherches (affaires et politiques, économie et pouvoir, modernité et participation politique) nous indiquent que les chercheurs tentent de définir les relations existant entre le champ politique et le champ économique.

Étudier un acteur social dans sa relation avec l'État nécessite de le définir. Or, les différents auteurs utilisent différents concepts, plus ou moins connotés positivement ou négativement pour désigner la même population. Dans le cas présent, il convient de préciser ce que les spécialistes des sciences sociales entendent par *entreprise*, *entrepreneur*, *hommes d'affaires*, *bourgeoisie*.

Querelle de concepts

Il s'agit ici d'étudier, dans un premier temps, le contenu recouvert par le concept d'entrepreneur et ceux qui lui sont concurrents. Pour donner les premiers éléments de définition, il est nécessaire de partir des rapports entre l'entrepreneur et la firme privée. En effet, celui-ci est inséparable de la collectivité humaine que représente l'entreprise, puisqu'il y détient le pouvoir et exerce les fonctions de direction et de commandement. Dans une perspective institutionnelle on peut définir l'entreprise, en s'inspirant de François Perroux, comme étant un ensemble relativement stable et organisé d'éléments et de relations en vue d'accomplir les actes de production et d'échange (4).

Les sociologues allemands de la fin du XIX^e et du début du XX^e siècles ont montré comment une telle organisation, considérée de ce point de vue, avait pu progressivement se détacher de l'univers d'autres institutions, comme la famille (Werner Sombart) ou le groupe domestique (Max Weber). Corrélativement à la séparation des facteurs de production (travail et capital), l'entreprise est orientée en vue d'engendrer un profit. Max Weber en propose deux approches complémentaires : premièrement, en tant que forme d'organisation d'activités professionnelles par lesquelles sont couverts certains besoins d'un groupe humain et, notamment, en fonction des possibilités offertes par le marché et en fonction de la rentabilité (5); deuxièmement, en tant que forme d'exploitation capitaliste rationnelle dans la mesure où elle est dotée d'un compte de capital : il s'agit alors « d'une entreprise lucrative qui contrôle sa rentabilité de manière chiffrée au moyen de la comptabilité moderne et de l'établissement d'un bilan » (6). Cette définition relie clairement l'entreprise au capitalisme; mais Max Weber précise que cette dernière peut être l'objet d'une orientation capitaliste à des degrés divers. Il repère plusieurs formes historiques de cette organisation, telles que *la production en atelier par quoi il faut entendre, en opposition au travail à domicile, la séparation de l'unité domestique et de l'exploitation* (7) et la *fabrique qui présuppose vente de masse et (...) vente*

(3) Dans la terminologie anglo-saxonne, cette discipline étudie les croisements des champs politiques et économiques.

(4) Préface de François PERROUX à SCHUMPETER (J.), *Théorie de l'évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, Paris, Dalloz, 1935, p. 86.

(5) WEBER (M.), *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard, 1991, p. 298.

(6) *Idem*, p. 295-296.

(7) *Ibid.*, p. 185.

continue (...) donc une certaine organisation du marché (8) et qui a permis de mettre en place des techniques de production moins coûteuses que le travail exercé dans le cadre traditionnel. Si la définition de l'entreprise, du point de vue institutionnel, ne semble pas poser de problèmes, il n'en va pas de même du concept d'entrepreneur.

Ce dernier terme a chez la plupart des économistes et les sociologues, un sens connoté positivement. Son utilisation peut se révéler délicate dans la mesure où il peut induire un sens trop vague et peu pertinent pour délimiter une population.

De nombreux économistes et sociologues se sont attachés à définir la nature et le rôle des entrepreneurs. Werner Sombart décrit l'entrepreneur capitaliste comme celui qui combine *l'esprit d'entreprise* et *l'esprit bourgeois*. Le sociologue allemand entend par esprit d'entreprise la synthèse entre la passion de l'argent, l'amour de l'aventure et l'esprit d'invention chez un individu et par esprit bourgeois, la réunion de *qualités telles que la prudence réfléchie, la circonspection qui calcule, la pondération raisonnable, l'esprit d'ordre et d'économie* (9). La réussite de la combinaison de ces deux esprits (10) est rare, car leurs *composantes sont partiellement contradictoires* et, comme le fait remarquer le politologue français Henri Weber, *loin de s'y combiner, l'esprit bourgeois peut entraver, atrophier, étouffer l'esprit d'entreprise : on a alors un patronat rentier avide de profits gras et assurés. Inversement, l'esprit d'entreprise peut refouler l'esprit bourgeois : on a alors des aventuriers économiques accumulant les risques et voués tôt ou tard au dépôt de bilan* (11).

Cependant, l'auteur qui nous paraît avoir conduit la réflexion la plus analytique sur ce qu'est un entrepreneur est Joseph Schumpeter. Ce dernier insiste sur la notion de *capitaine d'industrie* et conçoit l'entrepreneur comme l'agent économique qui, en réalisant de nouvelles combinaisons de facteurs de production au sein de l'entreprise, en est l'élément actif (12). Il part de la notion de *chef* qui, dans les domaines de l'activité sociale, joue un rôle particulier. Les individus qui occupent cette place sont qualifiés moins par leur valeur proprement intellectuelle que par des aptitudes affirmées pour l'action se rapportant à l'initiative et à la volonté. Le chef agit par voie d'autorité (13). De

(8) *Ibid.*, p. 186.

(9) SOMBART (W.), *Le bourgeois. Contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne*, Paris, Petite bibliothèque Payot, 1966, p. 25.

(10) Ici Werner Sombart met en avant un critère culturel pour construire sa typologie qui est élaborée à partir du système de valeur et d'action, des modèles de comportement des chefs d'entreprises. Voir également SOMBART (W.), *L'apogée du capitalisme*, tome 1, Paris, Payot, 1932, p. 33-34.

(11) WEBER (H.), *Le parti des patrons. Le CNPF 1946-1990*, Paris, le Seuil, 1986, p. 58.

(12) SCHUMPETER (J.), *Théorie de l'évolution économique*, op. cit., p. 331.

(13) *Idem*, p. 349-350, il précise que *ce n'est pas le service en tant que tel qui signifie « diriger en chef », mais l'action exercée sur autrui (...)* Les caractéristiques de chef sont : *une manière de voir les choses, et non pas tant grâce à l'intellect (et dans la mesure où c'est grâce à lui, non pas seulement grâce à son étendue et à son élévation, mais grâce à une étroitesse de nature spéciale) que grâce à une volonté, à la capacité de saisir des choses tout à fait précises et de les voir dans leur réalité ; la capacité d'aller seul et de l'avant, de ne pas sentir l'insécurité et la résistance comme des arguments contraires ; enfin la faculté d'agir sur autrui, qu'on peut désigner par des mots « d'autorité », de « poids » « d'obéissance obtenue » et qu'il n'y a pas lieu d'examiner davantage ici.*

cette notion de chef, transposée du social à l'économique, dérive la notion d'entrepreneur (14).

L'entrepreneur, pour Schumpeter, n'est pas l'inventeur qui fait une découverte, mais l'individu qui saura l'introduire dans l'industrie : *la fonction d'inventeur ou de technicien en général et celle de l'entrepreneur ne coïncident pas*. C'est le fait d'exécuter de nouvelles combinaisons et non le fait de les trouver ou de les inventer qui caractérise l'entrepreneur (15). C'est l'innovation et non l'invention qui est fondatrice de la définition de Schumpeter. La fonction spécifique de l'entrepreneur est de vaincre une série de résistances objectives qui tiennent à la nature même de l'œuvre entreprise. Quand on réalise une combinaison nouvelle, commerciale ou industrielle, les prévisions sont moins parfaites, la marge d'approximation est plus large que lorsque l'on emprunte des sentiers battus. Le temps et l'habitude créent des automatismes économiques que l'entrepreneur doit rompre. Il faut également qu'il fasse un effort pour s'évader hors des chemins balisés, car l'habitude dispense de penser. Il doit enfin surmonter des résistances de nature sociale dans la mesure où l'entrepreneur doit faire accepter à ses collaborateurs et aux consommateurs cette nouvelle combinaison (16).

Il résulte, de ce que nous venons d'exposer, que l'entreprise est une fonction et qu'elle ne caractérise ni une profession ni une classe. Quel que soit le statut juridique et social d'un individu, le rôle d'entrepreneur peut être joué par quiconque, qu'il soit propriétaire d'entreprise, administrateur, ou actionnaire influent. On n'est pas non plus entrepreneur d'une façon continue comme on exerce un métier (17).

Pour achever sa description de l'entrepreneur, Schumpeter analyse les mobiles auxquels il obéit. L'entrepreneur n'est pas un *homo economicus* dominé par le calcul hédoniste de maximisation de la satisfaction des besoins (18). Il ne réalise pas des combinaisons nouvelles pour obtenir la plus grande masse possible de biens de consommation car, au-delà d'une limite déterminée, la satisfaction procurée par une quantité supplémentaire de biens est négligeable : *La loi de Gossen explique ce fait, et l'expérience quotidienne nous apprend qu'au-delà d'une certaine grandeur de revenus, variable selon les individus, les*

(14) Les cas concrets recouvrant cette combinaison se rangent dans cinq catégories :

- la fabrication d'un bien nouveau, c'est-à-dire qui n'est pas encore familier au cercle de consommateurs, à la clientèle considérée ;
- l'introduction d'une méthode de production nouvelle, c'est-à-dire qui est encore pratiquement inconnue dans la branche d'industrie ou de commerce considérée ;
- la conquête d'un nouveau débouché (...);
- la conquête d'une source nouvelle de matière première (...);
- la réalisation d'une nouvelle organisation de production.

Préface de François PERRON à SCHUMPETER (J.), *Théorie de l'évolution économique...*, op. cit., p. 93.

(15) SCHUMPETER (J.), *Théorie de l'évolution économique...*, op. cit., p. 350.

(16) Préface de François PERRON à SCHUMPETER (J.), *Théorie de l'évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, op. cit., p. 94.

(17) L'entrepreneur n'est pas non plus un *capitaliste* (Schumpeter utilise ce terme pour désigner les personnes propriétaires de capitaux), car il peut jouer son rôle dans l'entreprise, non pas sans avoir recours au capital, mais sans en posséder lui-même en propre.

(18) *Idem*, p. 94-95.

intensités des besoins qui demeurent insatisfaits deviennent extraordinairement petites (19). En fait, son rôle est de créer *sans répit* (20) parce qu'il est mû par des mobiles plus ou moins irrationnels. L'auteur en définit trois : le premier est *la volonté de fonder un royaume privé, le plus souvent, quoique pas toujours, une dynastie* ; le deuxième *vient de la volonté du vainqueur. D'une part vouloir lutter, de l'autre vouloir remporter un succès pour le succès même* (21) ; enfin, le troisième concerne *la joie (...) de créer une forme économique nouvelle* (22).

On remarque que la théorie de l'entrepreneur chez Schumpeter recouvre un champ bien délimité. Étant donné les critères exposés par ce dernier pour définir le terme d'entrepreneur, il nous semble difficile de caractériser les chefs d'entreprise du secteur privé dans le monde arabe comme tels. C'est pourtant ce que fait l'économiste égyptien 'Alī 'Abd al-'Azīz al-Sulaymān (23) qui pense pouvoir identifier des entrepreneurs (*munazzimūn*) industriels dans un pays comme l'Égypte (24). Il précise, en vulgarisant la théorie de Schumpeter, ce qui les caractérise. Ce sont des innovateurs qui voient les avantages que l'on peut tirer de l'application de découvertes, de procédés particuliers et de nouvelles méthodes de production. Ce ne sont donc pas des individus conformistes, comme peuvent l'être les commerçants : *L'entrepreneur industriel se caractérise par sa vision à long terme. Son succès est lié à l'apparition de changements structurels dans l'économie nationale. En revanche, le commerçant s'intéresse au profit rapide, sa part d'initiative se limite à la découverte des besoins des consommateurs* (25). Partant de ces éléments de définition, il croit pouvoir reconnaître, en Égypte, des *pionniers de l'industrie*, des entrepreneurs, tout en ajoutant que ces derniers n'ont pas eu beaucoup de risques à prendre et n'ont pas présenté de nouvelles idées. Ils ont simplement essayé de propager des modèles de consommation importés en investissant dans des industries légères, tels que les boissons gazeuses ou les produits cosmétiques (26).

Ces pratiques industrielles s'appuient sur le savoir-faire étranger, bon nombre d'industriels produisant localement des produits étrangers sous licence. 'Alī 'Abd al-'Azīz al-Sulaymān ne peut que constater qu'une grande partie de la valeur ajoutée, créée par les sociétés égyptiennes, est transférée au concessionnaire étranger (27).

Ainsi, le concept d'entrepreneur renvoie à une théorie, celle de Schumpeter, souvent mal vulgarisée. Si l'on se limite à cette approche, il est très difficile de trouver des entrepreneurs dans le monde arabe. La vision schumpéterienne

(19) SCHUMPETER (J.), *Théorie de l'évolution économique*, op. cit., p. 356.

(20) *Idem*, p. 358.

(21) *Ibid.*, p. 359.

(22) *Ibid.*, p. 360.

(23) SULAYMĀN ('A. 'A.), *Ruwād al-šindā'a* [Les pionniers de l'industrie], Le Caire, 'Alam al-kutub, 1991.

(24) Ce participe actif substantivé est construit à partir du verbe *nazzama* qui signifie organiser, mettre de l'ordre. Dans d'autres pays arabes, certains auteurs utilisent le terme de *muqāwil* qui désigne un contractant, une partie contractante. En Égypte, ce dernier participe actif s'applique logiquement aux patrons du bâtiment et des travaux publics et aux sous-traitants.

(25) *Idem*, p. 20. Traduit de l'arabe par E. G.

(26) *Ibid.*, p. 28.

(27) *Ibid.*, p. 28. Traduit de l'arabe par E. G.

est trop précise pour être opératoire dans le contexte arabe où le patron de l'entreprise se rapproche davantage de l'*exploitant* (28) que de l'entrepreneur.

Notre affirmation ne préjuge pas, de manière générale, de l'épanouissement de l'économie. Certains auteurs ont fait remarquer que le développement peut être moins le fait de l'action spectaculaire des innovateurs que de *la masse des imitateurs et des suiveurs qui, par leur nombre, par les liaisons économiques qu'ils assurent, permettent justement la diffusion des innovations et consolident anonymement le cycle dynamique de l'économie* (29).

Cependant, les définitions extensives de l'entrepreneur recouvrent souvent une population trop large qui va des chefs d'entreprises de la micro-firme employant trois ou quatre salariés jusqu'à ceux des grandes sociétés en regroupant des milliers. A ce propos, dans une littérature abondante, on peut faire référence à l'étude de Paul Kilby et de son équipe qui définissent l'entrepreneur comme un *decision maker* (30). On retrouve une définition très large chez Saïd Tangeaoui qui considère que les entrepreneurs sont *des hommes qui, grâce à une stratégie délibérée, ou à un concours de circonstances, ou les deux à la fois, décident de créer leur propre entreprise* (31). On rencontre le même problème chez Yves-André Fauré qui décrit l'entrepreneur comme *un agent économique qui mobilise durablement travail et capital afin de produire ou d'échanger des biens et des services et d'obtenir un revenu* (32).

L'utilisation du vocable d'entrepreneur a connu ces derniers temps un regain de vitalité : la nouvelle orthodoxie du développement, qui s'est imposée dans les années quatre-vingts, fait le panégyrique de l'entrepreneur et de l'esprit d'entreprise. Toute une littérature s'est développée pour rechercher dans les pays du Tiers Monde en général, et du Monde arabe en particulier, l'entrepreneur acteur du développement économique, voire politique, des pays de la région.

Ces études le présentent comme le vecteur de la libéralisation économique et politique. On retrouve ce thème, tant dans les écrits français que dans ceux des Anglo-Saxons. Il constitue chez les premiers, face au reflux du paradigme marxiste dans les sciences sociales, une sorte « d'euphémisation » du discours sur les classes sociales, dans la mesure où l'échec des *modèles stalino-rostowien de développement* (33) a tendance à réhabiliter le secteur privé comme acteur de la société civile et d'une démocratisation à venir. Dans ces écrits le terme de bourgeoisie est utilisé avec réticence, car il comporte un

(28) Dans l'approche de Schumpeter, l'exploitant est celui qui coordonne les facteurs et qui règle la production. Ainsi accomplit-il une simple tâche d'administration. Préface de François PERRONX à SCHUMPETER (J.), *Théorie de l'évolution économique...*, op. cit., p. 95.

(29) FAURE (Y.A.), *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire. Des professionnels en manque de développement*, Paris, Karthala, 1994, p. 69.

(30) KILBY (P.) (dir.), *Entrepreneurship and Economic Development*, New York, The Free Press, 1991. L'entrepreneur est, dans cette approche, l'agent économique qui décide seul de l'allocation et de la gestion des ressources rares.

(31) TANGEAOU (S.), *Les entrepreneurs marocains. Pouvoir, société et modernité*, Paris, Karthala, 1993, p. 29.

(32) FAURE (Y. A.), *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire...*, op. cit., p. 70.

(33) CHATELUS (M.), Le monde arabe vingt ans après, II. De l'avant pétrole à l'après pétrole (?): les économies des pays arabes, *Maghreb-Machrek*, n° 101, juillet-septembre 1983, p. 5-45.

sens péjoratif dû à son utilisation dans des approches d'inspiration marxiste. Les auteurs anglo-saxons et notamment américains ne posent pas le problème de la même manière. Le concept de bourgeoisie est utilisé sans complexe, même par des politologues d'inspiration libérale.

Le terme est évidemment connoté avec de nombreuses nuances (petite et moyenne bourgeoisie, grande bourgeoisie) et des critères si nombreux et si vagues (par exemple la profession, le genre de vie, le type de dépenses, le niveau de revenus) qu'il ne peut être défini avec rigueur. Madeleine Grawitz en donne une définition à caractère descriptif d'inspiration anglo-saxonne puisqu'elle considère la bourgeoisie comme *un ensemble ouvert et non organisé systématiquement de propriétaires, de gestionnaires des moyens de production possédant des attitudes et éventuellement des opinions relativement homogènes et ayant conscience d'appartenir à un groupe supérieur de la société* (34). Ainsi, peut-on dire que la bourgeoisie regroupe ceux qui, par leur « surface » économique ou sociale, constituent l'élite commerciale et industrielle du secteur privé (35).

Quant à la notion d'hommes d'affaires, l'économiste égyptien, 'Alī 'Abd al-'Aziz al-Sulaymān en déplore l'imprécision : elle s'applique aussi bien *au propriétaire du capital (ṣāḥib ra's al-māl), à l'industriel (al-mudīr al-ṣinā'ī), au spéculateur foncier (al-mudārib bi-al-'arādī), ou encore au commerçant (al-tāḡir) qu'à l'agent commercial (al-wakil al-tiḡārī)* (36).

Nous utiliserons dans cette étude, malgré notre réticence, le concept d'entrepreneur, car les chercheurs eux-mêmes, même s'ils ne le définissent pas rigoureusement, y font abondamment référence. Par ailleurs, la plupart des travaux que nous avons consultés s'intéressent aux « grands » ou « moyens » entrepreneurs qui forment un groupe social hétérogène désigné par les auteurs comme constituant la « bourgeoisie arabe » (37).

Cependant, il convient de signaler que les travaux arabes de sciences sociales utilisent rarement le terme d'entrepreneur, ou alors ils lui accolent l'adjectif parasitaire. De manière générale, ils lui préfèrent le concept de *bourgeoisie parasitaire* (38), assimilant à ce terme toute activité ne relevant pas

(34) GRAWITZ (M.), *Lexique des sciences sociales*, Paris, Dalloz, 1983, p. 39.

(35) SPRINBORG (R.), *The Arab Bourgeoisie : A Revisionist Interpretation*, *Arab Studies Quarterly*, vol. 15, n° 1, hiver 1993, p. 13-39.

(36) SULAYMĀN ('A. 'A.), *Ruwād...*, *op. cit.*, p. 19. Traduit de l'arabe par E. G.

(37) SPRINBORG (R.), *The Arab Bourgeoisie...*, *op. cit.*

(38) Généralement les revenus qui ne sont pas liés à une activité de production sont considérés comme illégitimes et, donc, les activités d'intermédiation, d'échange et de circulation des marchandises sont décrites comme étant parasitaires. A titre d'exemple, l'économiste égyptien Mahmoud Abdel-Fadil définit les activités parasitaires de la manière suivante :

- le commerce extérieur, les opérations d'importation et d'exportation, les représentations commerciales ;
- les contrats de sous-traitance dans le bâtiment et les travaux publics ;
- le marché noir de devises et le commerce de stupéfiants ;
- le passage en fraude de marchandises importées par les zones franches ;
- les associations de logement ;
- le démembrement des terres des coopératives ;
- les opérations de dédouanement ;
- les contrats d'importation pour le compte du gouvernement ou du secteur public ;
- les agences de voyage ;
- le trafic des marchandises subventionnées.

directement de la production. Joseph Bahout parle à ce propos *d'entrepreneuriat volatile et parasitaire commun aux pays en développement s'ouvrant à l'économie libérale* (39).

L'entrepreneur arabe : « un bourgeois parasitaire »

Aussi, certains auteurs restent-ils critiques vis-à-vis de la bourgeoisie arabe contemporaine et sceptiques sur la capacité des entrepreneurs à changer de statut et à devenir moins dépendants de l'État. L'élite politico-administrative qui contrôle l'État, fonctionnerait selon une logique néo-patrimoniale et chercherait, à travers l'accès aux rentes et la clientélisation de la société, à demeurer au-dessus de tous les acteurs sociaux, récompensés et punis en fonction du principe : « diviser pour mieux régner » (40).

La fragmentation et la faiblesse de la bourgeoisie constitueraient une des faces du caractère néo-patrimonial de l'État arabe. 'Iṣām al-Ḥaffāḡī, dans son étude comparée des bourgeoisies égyptienne et irakienne, constate que, quelle que soit leur forme juridique, les entreprises sont invariablement la propriété d'une ou de quelques familles (41). De ce constat relativement banal, il tire la conclusion que le capitalisme primitif persiste, car la bourgeoisie naissante n'a

(Suite note 38)

ABDEL-FADIL (M.), *Mafḥūm al-ra'simāliyya al-ṭufayliyya fi zill al-ḥifāṭ al-iqtisādī* [Le concept de capitalisme parasitaire à la faveur de l'ouverture économique], *al-Talī'a*, mai 1982, p. 192. Traduit de l'arabe par E. G.

Il précise dans un de ses ouvrages que les *groupes capitalistes parasitaires exercent des activités à la marge du processus productif, telles que celles d'intermédiaires, de courtiers, d'entrepreneurs du bâtiment et des travaux publics, de spéculation immobilière sans oublier l'obtention de représentations commerciales et de monopoles de la distribution de marchandises importées. C'est pourquoi l'atmosphère de l'ouverture économique et les opportunités de profit rapide qu'elle a permises (sans règle et sans frein) ont poussé de nombreux hommes d'affaires à se montrer réticents à investir dans les activités industrielles et productives de manière générale et les ont motivés pour placer leur capital et leur énergie dans le commerce, le BTP, l'import-export et la spéculation où les perspectives de profit sont fantastiques et où la vitesse de rotation du capital est plus rapide et plus sûre.* ABDEL-FADIL (M.), *al-Ṭaskīlāt al-ḡitimā'iyya wa al-takwīnāt al-ṭabaqīyya fi al-waṭan al-'arabī* [Formations sociales et structures de classe dans la Nation Arabe], Beyrouth, Markaz dirāsāt al-wiḥda al-'arabīyya, 1988, p. 155-156. Traduit de l'arabe par E. G. Maalak Zaalouk développe le même type de problématique ; voir ZAALOUK (M.), *Power, Class and Foreign Capital in Egypt : The Rise of The New Bourgeoisie*, Londres et New Jersey, Zed Books, 1989, 178 p., index.

(39) BAHOUT (J.), Les entrepreneurs syriens et la paix au Proche-Orient, in *L'économie de la paix au Proche-Orient*, tome 2. *La Palestine, entrepreneurs et entreprises*, Paris, Maisonneuve et Larose CEDEJ, 1995, p. 312.

(40) SPRINBORG (R.), *The Arab Bourgeoisie...*, *op. cit.*, p. 28.

(41) Les liens de parenté sont au cœur du pouvoir au sein de l'entreprise dans le monde arabe. Rémy Leveau précise à ce propos *les rapports avec les directeurs techniques et les experts conservent un caractère secondaire par rapport aux réseaux d'alliances familiales internes et externes.* LEVEAU (R.), *Les entrepreneurs au Proche-Orient...*, *op. cit.*, p. 244. Le caractère familial des entreprises permet aux entrepreneurs de mettre en œuvre une bonne stratégie d'adaptation pour faire face aux problèmes économiques et politiques engendrés par un environnement fluctuant. Elle constitue un moyen d'échapper au système de menaces par lequel le pouvoir conserve le contrôle sur les entrepreneurs. Pour plus de détails, voir GOBE (E.), *Les hommes d'affaires égyptiens et le pouvoir d'État : libéralisation économique et perspectives de démocratisation dans l'Égypte de l'ouverture (1974-1994)*, Thèse de doctorat de science politique, Aix-en-Provence, Institut d'Études Politiques, Université de droit, d'économie et des sciences d'Aix-Marseille, 1996.

pas encore développé des traditions communes permettant à ses membres de coopérer et de se faire mutuellement confiance (42).

La subordination de la bourgeoisie à l'État se perpétuerait parce que les entrepreneurs seraient incapables *d'agréger les facteurs de production* (43). A titre d'exemple, Raymond Hinnebush fait remarquer qu'en Syrie *La peur des nationalisations a empêché l'émergence de nouvelles moyennes et grandes entreprises dans l'industrie, le fossé a été comblé par la prolifération de petites sociétés (...) dans les années soixante-dix (...) le secteur d'État surplombait une multitude de petits artisans sous-capitalisés et d'entreprises familiales : 98 % des 40 000 firmes industrielles employaient moins de 10 employés. En dépit de la libéralisation des années soixante-dix, cette structure demeure quasiment inchangée* (44).

Incapables de former de grandes entreprises, les entrepreneurs arabes n'auraient pas su créer une Bourse digne de ce nom pour mobiliser les capitaux. Il n'existerait donc pas d'institutions formelles par l'intermédiaire desquelles les entrepreneurs pourraient accumuler le capital. Certains analystes affirment que le côté « retardataire » est moins la conséquence d'une animosité de l'État envers le secteur privé que le produit de l'échec même de la bourgeoisie. *Compradores* ou parasitaires par nature, les entrepreneurs arabes, d'une manière générale, répugneraient ainsi à investir dans des projets de grande envergure pour la production de biens échangeables et chercheraient à tirer des profits par le biais de représentations commerciales (45).

La conjoncture nationale et internationale aurait ainsi permis l'émergence d'une *classe capitaliste parasitaire*, d'un *capitalisme comprador*.

Si bon nombre des caractéristiques évoquées par les théoriciens dépendantistes concernent les entrepreneurs arabes, leurs travaux dénotent une forte tendance à essentialiser un groupe social et à inscrire son développement dans une philosophie de l'histoire. Ils négligent, la plupart du temps, les perspectives comparatives.

Leurs constatations empiriques ne présument pas, selon nous, du devenir de la bourgeoisie dans les pays arabes.

Les évolutions constatées depuis le milieu des années quatre-vingts montrent les limites de l'approche dépendantiste. Celle-ci ne prend pas en compte la variable temporelle et néglige, notamment, la capacité des entrepreneurs à apprendre et à acquérir des compétences techniques ou gestionnaires. Le passage progressif d'activités commerciales à l'industrie d'assemblage et à la

(42) al-HAFFAGI ('I), al-Burġwaziyya al-mu'ašira wa al-dawla al-mašriqiyya. Dirāsa muqārana li-Misr wa al-'Irāq [La bourgeoisie contemporaine et l'État au Moyen-Orient : Une étude comparée de l'Égypte et de l'Irak], *Ġadal*, août 1991, p. 173-215. Son analyse de la structuration de la bourgeoisie égyptienne s'appuie sur le corpus assemblé par Sāmiya Sa'id 'Imām.

(43) HINNEBUSH (R.A.), Syria, in NIBLOCK (T.) et MURPHY (E.) (dir.), *Economic and Political Liberalization in the Middle East*, Londres et New York, British Academic Press, 1993, p. 192-198.

(44) HINNEBUSH (R.A.), State and Bourgeoisie in Syria, Communication présentée à la Middle East Studies Association, Washington, D.C., 23-26 novembre 1991.

(45) ZAALOUK (M.), Tarākum ra's al-māl fi Mišr wa dawr al-ra'simāliyya al-tiġāriyya [L'accumulation du capital en Égypte et le rôle du capitalisme commercial], *Qadāyā fikriyya*, août-octobre 1986, p. 71-77.

production sur place relativise les affirmations sur le caractère inéluctablement *compradore* et parasitaire de la bourgeoisie arabe.

Il nous semble que la formation d'une classe capitaliste, pour reprendre la terminologie marxienne, productive et influente en termes politiques, dotée d'une culture bourgeoise solide et mûre pour soutenir ses projets économiques et politiques, ne peut être le résultat du travail d'une ou deux générations. La libéralisation économique dans les pays de l'Est illustre notre propos. Même des États relativement industrialisés, tels que l'ex-URSS, sont en train de découvrir à leurs dépens que se doter d'une « classe » de nouveaux riches est une chose, mais voir émerger une bourgeoisie créatrice de richesses en est une autre.

Tout n'est pas à mettre au passif des entrepreneurs arabes en la matière. Pour investir dans des activités de production rentables à long terme et dépasser le désir de réaliser des gains spéculatifs rapides, ces derniers doivent pouvoir échapper à la culture de la peur engendrée par les comportements imprévisibles de l'administration ou du gouvernement et constituant encore un des fondements du mode de déploiement entre la bureaucratie et la société dans le monde arabe (46).

L'entrepreneur arabe : un « chasseur de rentes »

Il est à noter que, dans le cadre d'une problématique beaucoup plus libérale, les politologues et économistes américains, qui se sont intéressés aux entrepreneurs arabes, rejoignent certaines conclusions des tenants de la thèse de la bourgeoisie parasitaire. Ils les décrivent comme des « chasseurs de rentes » (*rent seekers*). A titre d'exemple, Yahya Sadowski parle à propos de l'Égypte d'une « bourgeoisie rentière » ayant accumulé des richesses considérables, plutôt grâce à ses liens politiques qu'en raison de ses activités entrepreneuriales (47).

Cette approche fait ressortir l'ambivalence des entrepreneurs les plus liés à l'État face aux tenants et aux aboutissants de la nouvelle orthodoxie du développement. Celle-ci les valorise en tant que producteurs de richesses, mais postule que l'entrepreneur tire ses ressources du marché et non pas de la proximité avec la bureaucratie. Aussi, les mesures qu'elle préconise (disparition des diverses subventions et licences) diminuent-elles les possibilités d'accès à des rentes de situation (48). Yahya Sadowski décrit la forme de capitalisme née avec l'*infatih* comme un *crony capitalism* (capitalisme des copains). Il utilise cette expression pour appréhender les relations existant entre hommes d'affaires égyptiens du secteur agricole et bureaucrates qui *s'allient dans des cliques pour rechercher des bénéfices mutuels en influençant le mode d'intervention de l'État dans l'économie. L'allocation des rentes créées par l'État n'est pas*

(46) TANGEAOU (S.), *Les entrepreneurs marocains...*, op. cit.

(47) SADOWSKI (Y.M.), *Political Vegetables ? Businessmen and Bureaucrats in the Development of Egyptian Agriculture*, Washington DC, Brookings Institution, 1991.

(48) BELLIN (E.), *Tunisian Industrialists and the State*, in ZARTMAN (I.W.) (dir.), *Tunisia : The Political Economy of Reform*, Boulder, Londres, Lynne Rienner Publisher, 1991, p. 52-55.

liée à la performance ou à la productivité des entreprises récipiendaires ; le système accroît donc les profits personnels et le pouvoir privé sans promouvoir le développement économique national (49).

Il est vrai que, jusqu'à présent, certains entrepreneurs dans le monde arabe se montrent réticents à la mise en place d'un État « minimum libéral », de peur des pertes engendrées par la déréglementation et par les politiques de démantèlement des espaces rentiers postulées par la mise en œuvre du plan d'ajustement structurel. Cependant, les États, sous la pression des institutions financières internationales, mettent en place des programmes de libéralisation des prix et des importations sans que les entrepreneurs arabes aient véritablement leur mot à dire (50).

Les trajectoires des entrepreneurs arabes

Les différents auteurs, présentant les entrepreneurs comme des acteurs clés de la transition actuelle des économies arabes vers la libéralisation économique, tentent de dresser la typologie d'un groupe social en formation. Il apparaît que les entrepreneurs arabes sont loin de constituer une « classe » ; aussi, les différents travaux insistent-ils sur le caractère hybride et hétérogène de la catégorie entrepreneur.

Les entrepreneurs sont d'abord et en partie des membres ou des héritiers de l'ancienne classe capitaliste touchée de plein fouet par les mesures de réforme agraire et de nationalisation prises par les divers régimes arabes. Les membres ou les héritiers de cette ancienne élite capitaliste ont réapparu avec l'*infitāh* au milieu des années soixante-dix et se sont engagés dans des activités économiques privées. En revanche, les propriétaires de petites unités industrielles et commerciales qui n'ont pas été nationalisées, ou ne l'ont été que partiellement, ont continué d'exister pendant les années soixante et ont pu prospérer au cours des années soixante-dix, puis quatre-vingts, grâce aux politiques d'*infitāh*.

Par ailleurs, la politique d'étatisation de l'économie des années soixante a favorisé l'éclosion d'une nouvelle catégorie : la bourgeoisie d'État. Constituée d'anciens cadres du secteur public et de l'administration, elle va fournir, avec l'*infitāh* le plus gros des bataillons du « nouvel entreprenariat ». Enfin, il existe une nouvelle génération d'entrepreneurs qui a saisi l'occasion offerte par l'ouverture économique pour se lancer dans les affaires. Il existe bien sûr des nuances et des différences selon les pays. Joseph Bahout à propos de la Syrie distingue les rescapés de l'ancienne bourgeoisie, les entrepreneurs moyens de l'*infitāh* et la nouvelle classe (*al-ṭabaqa al-ḡadida*). Cette dernière catégorie comprend, la bourgeoisie des entrepreneurs du BTP (*burgwāziyyat al-muqāwīlūn*), les commerçants grossistes, les courtiers et les intermédiaires de façon

(49) SADOWSKI (Y.M.), *Political Vegetables? Businessmen and Bureaucrats...*, op. cit., p. 140. Traduit de l'anglais par E. G.

(50) BELLIN (E.), *Civil Society Emergent and Social classes in Tunisia*, thèse de doctorat, Princeton, 1992, Ann Arbor, UMI Dissertation services, 1993.

générale (51). Après avoir ainsi défini les entrepreneurs comme un nouvel acteur social amalgamant différentes composantes, les chercheurs s'attellent dans leurs travaux à « mesurer » la capacité des entrepreneurs à accéder à l'agenda politique.

Entrepreneurs arabes et politique

L'aptitude des entrepreneurs à participer à l'élaboration des politiques publiques est jugée, par certains, à l'aune de l'émergence d'associations regroupant les chefs d'entreprises (52). La politologue égyptienne, Amani Qandil, considère que les associations d'hommes d'affaires sont des groupes hautement institutionnalisés et organisés et que leurs structures sont, à elles seules, suffisantes pour conclure à leur impact sur l'élaboration des politiques publiques. Elle affirme notamment que le petit nombre d'adhérents crée l'homogénéité et donc l'efficacité (53). Cependant la plupart des auteurs mettent en doute l'efficacité de ces associations. Gregor M. Meiering fait remarquer que *les entrepreneurs sont plus habitués à faire le siège des administrations qu'à se comporter en groupe de pression* (54). Il précise que la principale organisation patronale tunisienne, l'UTICA, ne peut pas être considérée comme un *lobby* efficace. Cette dernière n'a pas, pour les entrepreneurs tunisiens eux-mêmes, la crédibilité d'un groupe de pression. Quant à Saïd Tangeaoui, il affirme que *si certains secteurs du grand patronat sont acteurs d'une dynamique associative*, leur champ d'action reste malgré tout limité (55). Ces associations d'entrepreneurs revêtent, nous semble-t-il, principalement une dimension mondaine, les canaux d'accès au pouvoir bureaucratique-politique étant très personnalisés (56).

(51) BAHOUT (J.), *Les entrepreneurs syriens. Economie, affaires et politiques*, Les cahiers du CERMO, n° 7, 1994, p. 35-57. On retrouve cette division chez Volker Perthes. On pourra consulter : PERTHES (V.), *The Political Economy of Syria under Asad*, I.B. Tauris, Londres et New York, 1995, p. 109-113 ; PERTHES (V.), A look at Syria's upper class : The bourgeoisie and the Ba'th, *Middle East Report*, vol. 21 (mai-juin 1991), n° 170, p. 31-37 ; PERTHES (V.), The Syrian Private Industrial and Commercial Sectors and the State, *International Journal of Middle East Studies*, vol. 24, 1992, p. 207-230. IMAM (S.S.), *Man yamlik Miṣr?! Dirāsa tahlīliyya li-al-'usūl al-'iṭimā'iyya li-nuḥbat al-'infītāh al-'iqtisādī fi al-muḡtama' al-miṣrī, 1974-1980* [Qui possède l'Égypte?! Une étude analytique des origines sociales de l'élite de l'ouverture économique dans la société égyptienne 1974-1980], Le Caire, Dar al-mustaḡbal al-'arabī, 1986 ; SCLAYMAN (A.A.), *al-Munazzim al-ṣinā'i al-miṣrī fi al-tiṣnāt* [L'entrepreneur industriel égyptien dans les années quatre-vingt-dix], *L'Égypte contemporaine*, n° 428, avril 1992, p. 135-155. En ce qui concerne la Tunisie, on peut consulter la thèse de BELLIN (E.), *Civil Society Emergent and Social classes in Tunisia*, thèse de doctorat, Princeton, 1992, Ann Arbor, UMI Dissertation services, 1993. Le Liban constitue, bien sûr, un cas à part ; le libéralisme économique a prévalu dès l'indépendance et le Liban a été, jusqu'à la guerre civile de 1975, lié aux circuits financiers et commerciaux reliant l'Occident au Moyen-Orient. De plus, avec la guerre et l'écroulement de l'État, l'entrepreneur libanais a été conduit à établir un réseau relationnel avec les fonctionnaires les milices et les clients. GHAZI-TINAOUÏ (S.), Les entrepreneurs libanais et la paix au Proche-Orient, in *L'économie de la paix au Proche-Orient*, tome 2, *op. cit.*, p. 345. L'auteur développe abondamment dans sa thèse les stratégies de survie mises en place par les entrepreneurs libanais dans un contexte de disparition de l'État : GHAZI-TINAOUÏ (S.), *Les entrepreneurs et l'État dans la crise libanaise. Inter-action du politique et de l'économique*, thèse de doctorat de science politique, Institut d'Études politiques, Paris, 1991.

(52) BIANCHI (R.), Businessmen's Associations in Egypt and Turkey, *The Annals of The American Academy of Political and Social Science*, vol. 482, novembre 1985, p. 147-159.

(53) QANDIL (A.), *Man huwa raḡul al-'a'māl?* [Qui est l'homme d'affaires?], *al-'Ahrām al-'iqtīādī*, 9 décembre 1985, p. 12-14.

(54) MEIERING (G.B.M.), Les entrepreneurs tunisiens, *op. cit.*

(55) TANGEAOUÏ (S.), *Les entrepreneurs marocains...*, *op. cit.*, p. 285.

(56) GOBE (E.), *Les hommes d'affaires égyptiens...*, *op. cit.*, p. 126-209.

La relative autonomie accordée aux associations patronales ne relève pas d'une forme de sociabilité apte à renforcer un tissu associatif articulant une sphère privée à un espace public, mais ressortit à un réaménagement partiel des relations entre l'élite politique et la bourgeoisie.

Aussi, les éléments d'analyse, que nous avons développés ici, montrent-ils que l'affirmation des associations d'hommes d'affaires dans le monde arabe est largement insuffisante pour penser la démocratisation des régimes politiques. De manière générale, on peut dire qu'il ne suffit pas de faire référence aux relations entre les entrepreneurs et la bureaucratie pour appréhender une éventuelle transition démocratique. Il convient également de prendre en considération de manière plus large les rapports entre l'État et la société.

Force est de constater que la revendication ouverte de démocratisation dans, par exemple, le cas de l'Égypte n'est pas le fait des hommes d'affaires, mais plutôt d'intellectuels plus ou moins « islamistes » ou de « gauche » présents dans l'Organisation égyptienne des droits de l'homme ou le Syndicat des avocats. Même si la libéralisation économique implique une certaine décentralisation du pouvoir économique, elle ne crée pas nécessairement les acteurs sociaux qui seraient les vecteurs de la démocratisation (57).

Les entrepreneurs pourraient tout à fait s'opposer à la démocratisation si celle-ci donnait du pouvoir à des groupes considérés comme des adversaires virtuels de ses « privilèges ».

En fait, le monde arabe combine de plus en plus libéralisme économique et autoritarisme politique. Il apparaît comme une aire géographique où s'entremêle une problématique smithienne d'enrichissement avec une idée hobbesienne du pouvoir politique et du contrat social (58).

Ce n'est pas dans l'engagement des entrepreneurs dans les partis politiques que l'on peut trouver les indices d'une réelle participation citoyenne de l'entrepreneur. Quand celui-ci adhère à un parti politique, il le fait pour établir des alliances qui peuvent lui être utiles. C'est pourquoi, il rejoint dans l'immense majorité des cas le parti gouvernemental.

Or, dans une société où le « citoyen » ne dispose que de peu de droits politiques impersonnels et autonomes, l'adhésion au parti politique gouvernemental (pas toujours unique), pour un entrepreneur, a une triple signification : elle est un moyen de s'engager dans des affaires sans avoir d'interférences néfastes de la part de la bureaucratie ou du gouvernement ; elle donne accès à des ressources économiques et/ou symboliques ; enfin, elle est un moyen de faire pression sur la bureaucratie. Aussi les entrepreneurs mettent-ils l'accent sur le caractère instrumental de leur adhésion. Elle est un moyen de se protéger des tentations prédatrices de la bureaucratie (59).

L'étude de la production scientifique sur les entrepreneurs arabes nous conduit à penser qu'il existe certainement un *ethos* entrepreneurial au Moyen-

(57) *Idem.*

(58) MEIERING (G.B.M.), *Les entrepreneurs tunisiens, op. cit.*

(59) *Idem* et TANGEAOUÏ (S.), *Les entrepreneurs marocains..., op. cit.*, p. 249-286.

Orient et au Maghreb fondé sur le calcul financier des risques, sur une gestion parcimonieuse des ressources économiques et sur un emploi approprié des pesanteurs de l'environnement politique. Mais *cet ethos n'occupe que les marges, il se réalise encore rarement sous la forme d'entreprises à la fois transparentes et dynamiques* (60). Les entrepreneurs arabes subissent ou s'accommodent – «bricolent» au sens de Claude Lévi-Strauss (61) – plutôt qu'ils ne reconstruisent des règles d'un jeu économique encore largement dominé par les impératifs rentiers des pouvoirs politiques (62). L'investisseur arabe est «bricoleur» parce qu'il n'a, jusqu'à présent, nul pouvoir de faire le capitalisme à la manière de ses pairs américains ou européens qui *purent révolutionner les routines sociales, techniques et politiques de la production quand ils ne les trouvèrent pas d'emblée transformées* (63).

Il est incontestable que les entrepreneurs au Moyen-Orient et au Maghreb peuvent aujourd'hui entreprendre plus librement qu'il y a quelques années et se lancer dans de nouvelles activités. Mais ils n'ont pas la capacité de résoudre de manière globale les problèmes liés à la société et au pouvoir. Saïd Tangeaoui rappelle que la *construction d'un ordre économique dynamique et d'une société ouverte* où des citoyens peuvent participer à la gestion des affaires publiques dépend également de l'aptitude des autorités politiques, comme de l'ensemble des acteurs sociaux, à repenser leurs postulats et à réexaminer leurs choix (64).

BIBLIOGRAPHIE

- ABDEL-FADIL (M.), mai 1982. – *Mafhūm al-ra'simāliyya al-ṭufayliyya fi zill al-'infītāh al-'iqtisādī* [Le concept de capitalisme parasitaire à la faveur de l'ouverture économique], *al-Talī'a*.
- ABDEL-FADIL (M.), 1988. – *al-Taškīlāt al-'iġtimā'iyya wa al-takwīnāt al-ṭabaqiyya fi al-waṭan al-'arabī* [Formations sociales et structures de classe dans la Nation Arabe], Beyrouth, Markaz dirsāt al-wiḥda al-'arabiyya.
- BAHOUT (J.), 1995. – Les entrepreneurs syriens et la paix au Proche-Orient, in *L'Économie de la paix au Proche-Orient*, tome 2, *La Palestine, entrepreneurs et entreprises*, Paris, Maisonneuve et Larose CEDEJ.
- BAHOUT (J.), 1994. – *Les entrepreneurs syriens. Economie, affaires et politiques*, Les Cahiers du CERMOC, n° 7.
- BELLIN (E.), 1991. – *Tunisian Industrialists and the State*, in ZARTMAN (I. W.) (dir.) *Tunisia : The Political Economy of Reform*, Boulder, Londres, Lynne Rienner Publisher.

(60) LABAZÉE (P.), Les entrepreneurs africains entre ajustement et démocratie, *Politique africaine*, n° 56, décembre 1994, p. 3.

(61) *Le bricoleur est apte à exécuter un grand nombre de tâches diversifiées, mais à la différence de l'ingénieur, il ne subordonne pas chacune d'elles à l'obtention de matière première et d'outils, conçus et procurés à la mesure de son projet : son univers instrumental est clos*, LEVI-STRAUSS (C.), *La pensée sauvage*, Paris, Plon, 1962, p. 29.

(62) LABAZÉE (P.), Les entrepreneurs africains..., *op. cit.*, p. 3.

(63) *Idem*, p. 5. La distinction faite par Claude Lévi-Strauss entre l'ingénieur et le bricoleur, fondée sur la capacité à transformer ou la tendance à subir l'environnement, est finalement proche de l'opposition entre les notions d'exploitant et d'entrepreneur. Voir l'introduction à la première partie.

(64) TANGEAOUÏ (S.), *Les entrepreneurs marocains...*, *op. cit.*, p. 304-309.

- BELLIN (E.), 1993. – *Civil Society Emergent and Social classes in Tunisia*, thèse de doctorat, Princeton, 1992, Ann Arbor, UMI Dissertation services.
- BIANCHI (R.), novembre 1985. – Businessmen's Associations in Egypt and Turkey, *The Annals of The American Academy of Political and Social Science*, vol. 482.
- CHATELUS (M.), juillet-septembre 1983. – Le monde arabe vingt ans après, II. De l'avant pétrole à l'après pétrole (?): les économies des pays arabes, *Maghreb-Machrek*, n° 101.
- FARGUES (Ph.) et BLIN (L.), 1995. – *L'Économie de la paix au Proche-Orient*, tome 2, *La Palestine, entrepreneurs et entreprises*, Paris, Maisonneuve et Larose CEDEJ.
- FAURE (Y. A.), 1994. – *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire. Des professionnels en manque de développement*, Paris, Karthala.
- GHAZI-TINAOU (S.), 1995. – Les Entrepreneurs libanais et la paix au Proche-Orient, in *L'Économie de la paix au Proche-Orient*, tome 2, *La Palestine, entrepreneurs et entreprises*, Paris, Maisonneuve et Larose CEDEJ.
- GHAZI-TINAOU (S.), 1991. – *Les entrepreneurs et l'État dans la crise libanaise. Intéraction du politique et de l'économique*, thèse de doctorat de science politique, Institut d'Études politiques, Paris.
- GOBE (E.), 1996. – *Les hommes d'affaires égyptiens et le pouvoir d'État : libéralisation économique et perspectives de démocratisation dans l'Égypte de l'ouverture (1974-1994)*, Thèse de doctorat de science politique, Aix-en-Provence, Institut d'Études Politiques, Université de droit, d'Économie et des Sciences d'Aix-Marseille.
- GRAWITZ (M.), 1983. – *Lexique des sciences sociales*, Paris, Dalloz.
- HINNEBUSH (R.A.), 23-26 novembre 1991. – State and Bourgeoisie in Syria, Communication présentée à la Middle East Studies Association, Washington, D.C.
- HINNEBUSH (R.A.), Syria, in NIBLOCK (T.) et MURPHY (E.) (dir.), 1993. – *Economic and Political Liberalization in the Middle East*, Londres et New York, British Academic Press.
- 'IMAM (S.S.), 1986. – *Man yamlik Miṣr?! Dirāsa taḥlīliyya li-al-'uṣūl al-'iḡtimā'iyya li-nuḥbat al-'infītāḥ al-'iqtisādī fi al-muḡtama' al-miṣri, 1974-1980* [Qui possède l'Égypte?! Une étude analytique des origines sociales de l'élite de l'ouverture économique dans la société égyptienne 1974-1980], Le Caire, Dār al-mustaḡbal al-'arabī.
- al-HAFFAGI (I.), août 1991. – al-burḡwāziyya al-muu'āṣira wa al-dawla al-maṣriqiyya. Dirāsa muḡārana li-Miṣr wa al-'Irāq [La bourgeoisie contemporaine et l'État au Moyen Orient : Une étude comparée de l'Égypte et de l'Irak], *Ġadal*.
- LABAZEE (P.), décembre 1994. – Les entrepreneurs africains entre ajustement et démocratie, *Politique africaine*, n° 56.
- LEVEAU (R.), 1995. – Les entrepreneurs au Proche-Orient : mise en perspective politique, in *L'Économie de la paix au Proche-Orient*, tome 2, *La Palestine, entrepreneurs et entreprises*, Paris, Maisonneuve et Larose CEDEJ.
- LEVI-STRAUSS (C.), 1962. – *La Pensée sauvage*, Paris, Plon.
- MEIERING (G.B.M), Les entrepreneurs tunisiens, communication présentée à l'atelier *entrepreneurs et entreprises au Maghreb*, 6-7 juin 1995, IRMC, Rabat.
- PERTHES (V.), 1991. – A look at Syria's upper class : The bourgeoisie and the Ba'th, *Middle East Report*, vol. 21, n° 170.
- PERTHES (V.), 1992. – The Syrian Private Industrial and Commercial Sectors and the State, *International Journal of Middle East Studies*, vol. 24.
- PERTHES (V.), 1995. – *The Political Economy of Syria under Asad*, I.B. Tauris, Londres et New York.
- QANDIL (A.), 9 décembre 1985. – Man huwa raḡul al-'a'māl? [Qui est l'homme d'affaires?], *al-'Ahrām al-'iqtisādī*.
- SADOWSKI (Y.M.), 1991. – *Political Vegetables? Businessmen and Bureaucrats in the Development of Egyptian Agriculture*, Washington DC, Brookings Institution.

- SCHUMPETER (J.), 1935. – *Théorie de l'évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, Paris, Dalloz.
- SOMBART (W.), 1932. – *L'Apogée du capitalisme*, tome 1, Paris, Payot.
- SOMBART (W.), 1966. – *Le Bourgeois. Contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne*, Paris, Petite bibliothèque Payot.
- SPRINBORG (R.), hiver 1993. – The Arab Bourgeoisie : A Revisionist Interpretation, *Arab Studies Quarterly*, vol. 15, n° 1.
- SPRINBORG (R.), 1989. – *Mubarak's Egypt. Fragmentation of the Political Order*, Westview Press.
- SULAYMAN ('A.'A.), 1991. – *Ruwād al-šinā'a* [Les pionniers de l'industrie], Le Caire, 'Ālam al-kutub.
- SULAYMAN ('A.'A.), avril 1992. – al-Munazzim al-sinā'i al-miṣrī fi al-tis'ināt [L'entrepreneur industriel égyptien dans les années quatre-vingt-dix], *L'Égypte contemporaine*, n° 428.
- TANGEAOU (S.), 1993. – *Les entrepreneurs marocains. Pouvoir, société et modernité*, Paris, Karthala.
- WEBER (M.), 1991. – *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard.
- ZAALOUK (M.), août-octobre 1986. – Tarākum ra's al-māl fi Miṣr wa dawr al-ra'simaliyya al-tiḡāriyya [L'accumulation du capital en Égypte et le rôle du capitalisme commercial], *Qaḍāyā fikriyya*.
- ZAALOUK (M.), 1989. – *Power, Class and Foreign Capital in Egypt : The Rise of The New Bourgeoisie*, Londres et New Jersey, Zed Books.