

Review

Reviewed Work(s): Governance by Indicators. Global Power through Quantification and Rankings by Kevin E. Davis, Angelina Fisher, Benedict Kingsbury and Sally Engle Merry

Review by: Françoise De Bel-Air

Source: *Revue Tiers Monde*, No. 213, LA MESURE DU DÉVELOPPEMENT: COMMENT SCIENCE ET POLITIQUE SE CONJUGUENT (janvier-mars 2013), pp. 201-208

Published by: Publications de la Sorbonne

Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/23593777>

Accessed: 07-08-2017 15:35 UTC

JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars, researchers, and students discover, use, and build upon a wide range of content in a trusted digital archive. We use information technology and tools to increase productivity and facilitate new forms of scholarship. For more information about JSTOR, please contact support@jstor.org.

Your use of the JSTOR archive indicates your acceptance of the Terms & Conditions of Use, available at <http://about.jstor.org/terms>



JSTOR

Publications de la Sorbonne is collaborating with JSTOR to digitize, preserve and extend access to *Revue Tiers Monde*

ANALYSES BIBLIOGRAPHIQUES

MESURE

Kevin E. Davis, Angelina Fisher, Benedict Kingsbury, Sally Engle Merry (dir.), *Governance by Indicators. Global Power through Quantification and Rankings*, Oxford, Oxford University Press, 2012, 504 pages, ISBN : 978-0-19-965824-4, 108,45 €

Initié par quatre juristes américains spécialistes de la question de la gouvernance mondialisée, le présent volume publie les résultats d'un projet de recherche intitulé « Les indicateurs comme technologie de la gouvernance mondialisée » mené par l'Institute for International Law and Justice (IILJ) de la New York University School of Law. Comme l'expliquent les coordinateurs de l'ouvrage dans leur article introductif, le projet visait à « expliquer le phénomène des indicateurs, des classifications et des mesures [chiffrées] au sein de la gouvernance globale et à comprendre leur impact sur les pays et les institutions ainsi évalués » (p. 4).

Un indicateur est défini comme suit par les concepteurs de l'ouvrage : « une série de données constituées en classement, visant à représenter la performance passée ou souhaitée de diverses unités [d'observation]. Ce type de données est généré par un processus de simplification des données brutes touchant à un phénomène complexe. Les données, ainsi simplifiées et traitées, peuvent alors être utilisées pour la comparaison diachronique ou synchronique d'unités d'analyse particulières (des pays, des institutions commerciales ou politiques...), et pour évaluer leur performance en référence à un ou plusieurs critères » (p. 6). Cette définition s'applique aux indices composés

(tels l'Indice de développement humain (IDH) élaboré par le PNUD), résultant de la combinaison, ou agrégation, d'indicateurs de diverses natures et sources, parfois pondérés les uns par rapport aux autres, ou conçus de manière, par exemple, à permettre de surmonter des écueils statistiques tels que les doubles-comptages ou l'absence ponctuelle de certaines données, en les remplaçant par des données considérées comme équivalentes.

Par sa nature numérique et composée, par sa vocation de classification, d'évaluation et de comparaison systématique, l'indicateur (ou indice) chiffré se distingue donc fondamentalement d'autres types de représentation d'un phénomène particulier, sous forme de texte ou d'images par exemple. Les caractéristiques inhérentes à l'indicateur sont :

1. la portée du nom qui lui est attribué : l'indicateur sera ainsi investi du pouvoir de définir et de représenter un phénomène complexe, voire de le créer sinon de l'inventer (par exemple, la mesure du

Quotient intellectuel (QI) qui tend à définir l'intelligence humaine). L'indicateur est donc l'expression d'un pouvoir, celui de produire une connaissance, mais surtout de définir, de modeler une perception du monde ;

2. la nature ordinale de l'indicateur : elle permet non seulement la classification et la comparaison mais elle établit aussi un standard de performance ; elle crée donc une incitation, une pression à atteindre, à se conformer à celui-ci ;

3. l'effet de simplification d'un phénomène social complexe inhérent à l'indice construit, qui est probablement la raison du succès et de l'impact politique de ce type d'outil d'aide à la prise de décision,

d'ailleurs conçu pour les décideurs. Les indicateurs « grossissent » certains traits et visent à effacer les zones d'ombre et d'ambiguïté. Construits à partir de données « brutes » parfois incomplètes ou collectées dans des contextes ou des intentions différentes, ils combinent ces données afin de produire une représentation apparemment cohérente et complète d'une question sociale. Leur forme numérique et immédiatement lisible gratifie donc les indicateurs d'une autorité dans la définition et la représentation d'une question sociale, mais aussi dans le traitement de cette question par les structures et processus de prise de décision de la gouvernance mondialisée ;

4. le potentiel d'évaluation d'une performance attribué à l'indicateur : par son nom propre, l'indicateur définit un standard, par rapport auquel sera située la performance de l'unité étudiée. Cependant, cette forme simple d'appréhension d'une question sociale recouvre des *a priori* théoriques implicites, contenus dans la conception même de l'indicateur. L'indicateur est le produit d'une posture idéologique, d'une représentation particulière de la « bonne » société mais aussi de la bonne gouvernance, de la façon dont cette gouvernance devrait être menée afin d'atteindre les standards d'une « bonne » société et d'une « bonne » politique (*policy*).

Il est à noter que les usages d'un indicateur peuvent être déconnectés des intentions et contextes théoriques ayant présidé à son élaboration. Le message porté par l'indicateur, le public qu'il rencontrera, la portée qu'il acquerra finalement (en termes d'imposition de concepts, d'influence sur les comportements, de redéfinition de hiérarchies, de définition de schémas de causalité, etc.) ne peuvent être contrôlés.

L'un des mérites de cet ouvrage est en effet de dévoiler avec force détails et points de vue

la complexité extrême des caractéristiques de la construction et de l'usage des indicateurs dans la gouvernance mondialisée, de mettre l'accent sur l'aspect particulièrement instable et mouvant des contextes conjoncturels dans lesquels cette gouvernance s'exerce.

La gouvernance, distinguée du concept plus étroit de régulation, est définie comme « les moyens utilisés pour influencer les comportements, la production et la distribution des ressources » (p. 10). L'analyse de la gouvernance se concentre sur les ressources, allocations et influences d'ordre matériel, mais aussi, dans une perspective marxienne ou foucauldienne, sur les relations de pouvoir et leur impact sur les identités, la constitution du sujet, sur les structures de la domination qui parfois échappent à la conscience des acteurs. Elle peut être examinée dans l'interaction entre des systèmes autonomes, au sein de systèmes formés spontanément sans intentionnalité apparente, ou même au sein de formation acteurs-réseaux où l'articulation des formes de l'autorité n'est pas encore délimitée. Elle peut être représentée sous la forme d'un triangle, associant les acteurs allouant les ressources ou exerçant une influence sur les comportements des autres acteurs (les « gouvernants »), les acteurs sujets de la gouvernance (les « gouvernés ») et les autres corps concernés (le « public »). Dans un tel système, le processus de la gouvernance est lui-même soumis à une gouvernance, car les « gouvernants » sont aussi des « gouvernés » ; leurs actes sont soumis à diverses formes de contrôle et de contestation possibles (violence, désobéissance, lobbying en sous-main, processus électoral, etc.).

Les « technologies » de gouvernance¹ sont donc d'ordre matériel (argent, allocations de personnel) mais aussi d'ordre immatériel (information, statut...). Ces technologies

1 Miller P., Rose N., *Governing the Present*, Cambridge, Polity Press, 2008.

exerceront une influence d'ordre physique (l'usage de la force contre le gouverné), d'ordre économique (le gouvernant exerce son pouvoir d'allocation des ressources au gouverné) ou d'ordre social (le gouvernant use de son pouvoir d'influencer les relations de l'acteur gouverné avec les autres acteurs, par exemple par sa capacité à imposer son « expertise scientifique ou morale » (p. 12)). Dans le cadre étudié dans cet ouvrage, celui de la « gouvernance mondialisée », les acteurs gouvernants issus des appareils d'État doivent composer avec d'autres États, des entités intergouvernementales, internationales, des organisations publiques-privées, commerciales et non-commerciales.

Les indicateurs, pris comme une « technologie » de la gouvernance globale, affecteront ainsi :

1. la « topologie » de la gouvernance (où, par qui, en relation avec qui est réalisé ce processus). En effet, les indicateurs et autres ressorts quantitatifs de représentation des phénomènes sociaux étant une technologie de « gouvernement à distance », certains acteurs seront en mesure d'exercer une influence sur de grands nombres de gouvernés dispersés géographiquement, même si ces acteurs ne sont pas eux-mêmes formellement identifiés comme gouvernants. Le « gouvernement à distance » brouille donc les frontières entre les gouvernants, les gouvernés et les autres ; en conséquence, il contribuera à constituer de nouvelles relations de pouvoir, mais aussi à « fabriquer » de nouveaux acteurs de la gouvernance, dont l'influence repose sur les indicateurs qu'ils produisent.

En outre, la production d'indicateurs utilisés dans le cadre de la gouvernance mondialisée est un processus collectif ; les initiateurs de la promulgation d'un indicateur appliqueront donc leur nom sur celui-ci, alors même que le produit final résulte de l'implication d'autres acteurs. Les rapports

et classements publiés dans l'enquête PISA (Programme of International Student Assessment), par exemple, s'ils sont initiés par l'OCDE, sont préparés et produits par une agence australienne de consultance sous contrat avec cet organisme. Plus généralement, les données entrant dans la composition d'un indicateur proviennent d'un vaste réseau d'acteurs indépendants, des agences internationales aux bureaux des statistiques nationaux, des ONG locales ou nationales à des communautés locales. Les techniques d'analyse sont quant à elles générées par certains segments de la communauté scientifique. Ce dernier point contribue d'ailleurs à inclure celle-ci, une sous-section du « public », dans le processus de gouvernance mondialisée. La conception et le ressort aux indicateurs contribueraient donc à diversifier les acteurs de la gouvernance mondialisée et les modalités de l'exercice du pouvoir, en induisant la formation de structures de gouvernance informelles et hautement décentralisées, par exemple les réseaux.

2. le processus de définition des standards : l'indicateur est un instrument de désignation d'un standard, mais son processus de légitimation publique et son pouvoir reposeront en grande partie sur son origine scientifique. Ce standard, en outre, incorporera mécaniquement une dimension d'évaluation, mais aussi de revendication d'action de la part du public, et de « présentation de soi » de la part des « gouvernants » de l'entité concernée.

3. le processus de décision concernant l'application de ces standards à des cas particuliers : en général, les indicateurs sous-tendent l'allocation de ressources ou des tentatives d'influencer les comportements des « gouvernés », par l'instance elle-même productrice des indicateurs (par exemple, la Banque mondiale promulgue des indicateurs de « bonne gouvernance » à l'aune desquels elle attribuera ses aides). Mais plus subtilement, la promul-

gation d'un indicateur par une instance non-gouvernementale pourra aussi avoir pour effet de stimuler une demande de prise de mesures, émanant de groupes plus ou moins diffus d'acteurs. Par exemple, la Banque mondiale affirme avoir poussé nombre de pays à réformer leurs systèmes juridiques, simplement par la promulgation de son indicateur de niveau national sur la facilité d'entreprendre. Les indicateurs ont donc un effet de régulation plus ou moins direct, par l'influence qu'ils exercent sur l'opinion publique. Et ceci, d'autant plus que les indicateurs chiffrés et normés apparaissent de ce fait comme efficaces, consistants, transparents, scientifiques et impartiaux, donc « objectifs ».

4. les moyens et dynamiques de contestation et de régulation de cet exercice du pouvoir de la gouvernance mondialisée.

Cette contestation peut prendre la forme de résistances à la collecte de données, de création d'indices concurrents, de débat sur les modalités de construction et de choix des données constituant l'indicateur ou sur les bases théoriques sous-tendant sa conception. Cependant, la nature simplificatrice de l'indicateur et sa faculté de combiner diverses sources de données pour pallier les manques et imprécisions de celles-ci rendent difficile la tâche de dévoilement des présupposés théoriques ayant présidé à l'élaboration de l'indice. Ceci conforte donc le rôle des « experts » de la construction et de l'analyse des indicateurs. Le recours aux indicateurs a d'abord été confiné à l'étude de cas particuliers, non susceptibles de généralisation, et n'intéressait que les cercles de spécialistes ; cependant, l'ancrage progressif de l'usage des indices et surtout leur sanction « scientifique », au-delà des débats et réserves exprimées par certains, ont accéléré leur diffusion dans le grand public, puis l'acceptation générale de la légitimité du pouvoir revêtu par ces chiffres et classements. Les auteurs ont remarqué l'ancrage rapide de l'usage de cer-

tains indicateurs (IDH, Transparency International Corruption Perception Index, Freedom of the World Indicator et les indicateurs de la Banque mondiale relatifs à la facilité d'entreprendre), en particulier à travers la presse d'opinion qui contribue, par sa diffusion, à imposer l'indicateur comme purement descriptif, de la situation d'un pays par exemple. Cependant, certains indicateurs continuent à être contestés (par exemple le « Doing Business Indicator » de la Banque mondiale, perçu par le BIT comme promouvant l'ultralibéralisme), d'autant plus violemment que les enjeux de l'usage des indicateurs dans la gouvernance globale sont de plus en plus importants. De scientifiques ou techniciens situés hors des sphères du politique et du juridique, les producteurs d'indicateurs sont désormais devenus les acteurs de conflits hautement politiques.

5 Le processus de régulation. En conséquence de ces contestations, émergent des demandes de régulation des processus et activités reposant sur l'usage des indicateurs comme technologies de gouvernance mondialisée. Ces revendications pourraient s'appliquer aux producteurs d'indicateurs (concernant les garanties procédurales de transparence des méthodes de conception des indices, de leurs limites, etc., concernant les standards de comportements et de gouvernance adoptés par ces instances productrices des indices (en termes de droits humains par exemple), voire en appelant à une expertise extérieure sur ces indices ou à la promulgation d'une concurrence entre divers acteurs). D'autres interventions régulatrices devraient cibler les utilisateurs des indicateurs (par une éducation sur les coûts et bénéfices associés à cet usage). Enfin, la régulation pourrait se concentrer sur l'émancipation (*empowerment*) des acteurs gouvernés par les indicateurs, en leur donnant accès à l'expertise scientifique nécessaire à la remise en cause des décisions leur étant appliquées, en lien avec ces indicateurs.

Les 18 contributions, émanant principalement de juristes, mais aussi de politologues, d'anthropologues et de sociologues, s'inscrivent dans le cadre conceptuel commun du « savoir-pouvoir » et analysent donc les effets et modalités de la quantification et de l'usage d'indicateurs dans le processus de gouvernance mondialisée. Articulées en quatre chapitres thématiques, elles se concentrent sur l'interface entre pouvoir et autorité, sur les dynamiques caractérisant les indicateurs locaux et globaux, sur les relations entre les indicateurs et le droit.

I. Diverses approches théoriques relatives à l'étude des indicateurs :

Tim Büthe construit un modèle d'économie politique de l'offre et de la demande pour les indices. Même si le modèle développé ici concerne les producteurs d'indicateurs privés (les institutions à but non lucratif US News et World Report, de même que l'ONG Freedom House), l'auteur reconnaît que les contextes politiques rendent mieux compte que les simples dynamiques de marché des modalités de la provision et de l'usage de ceux-ci. Outre les « producteurs » et les « utilisateurs » des indicateurs, l'auteur identifie deux autres types d'acteurs : ceux impliqués dans l'aide logistique à la production des indicateurs et ceux concernés par leur application, directement ou en tant que porte-paroles des sujets ou institutions mesurées. Armin von Bogdandy et Matthias Goldmann analysent les indicateurs de gouvernance globale selon une approche en termes de droit public et proposent « une reconstruction juridique du programme de l'OCDE pour l'évaluation scolaire (PISA) ». Par son influence sur la perception de concepts, problèmes et solutions relatifs à la question scolaire, PISA accède, selon les auteurs, à une forme « d'autorité publique » de « gouvernance par l'information ». Ce programme demanderait donc à être encadré par le droit, en particulier le droit public international, afin d'assurer sa légitimité. Wendy Espeland et Michael

Sauder analysent par une approche sociologique le « dynamisme » des indicateurs, ou les processus selon lesquels un indicateur acquiert une signification, des effets et des modalités d'usage souvent éloignées de celles prévues lors de sa conception. Les cas étudiés ici sont ceux de classements des systèmes et institutions et systèmes éducatifs (US News & World Report, QS World University Rankings, Shanghai Jiao Tong Academic Ranking of World Universities), dont les auteurs analysent l'effet sur la gouvernance de l'éducation supérieure. Ronen Shamir et Dana Weiss s'intéressent à la question de « la responsabilité des entreprises (*corporations*) en matière de droits humains », à laquelle ils appliquent la théorie de l'acteur-réseau (ou « sémiotique matérielle », qui retrace les configurations relationnelles à la fois dans leur dimension matérielle et sémiotique). Un premier niveau d'analyse décrit l'émergence de représentations mesurables et comparables, d'approximations et d'indicateurs de la responsabilité des entreprises en termes de droits humains. Les auteurs mettent en relief la tension entre l'appréhension du problème en termes de « risque pour l'entreprise » et celle en termes de « risques pour les personnes » induite par l'émancipation des indicateurs des conditions et prémisses de leur élaboration. Un second niveau d'analyse réinterprète le concept de responsabilité entrepreneuriale sur les droits humains et l'usage des indices associés en termes de représentation (*performance*), conduite simultanément sur deux configurations sociales en interaction : les régions, et les réseaux. Une approche généalogique est choisie par Nehal Bhuta à propos des « indices de fragilité étatique » établis par USAID. L'auteur décrit la construction, les usages et la mesure par les indicateurs des notions d'État fragile, d'État défaillant et d'État en faillite, une terminologie qui opère à la façon d'un langage de transaction, supposé décrire des réalités sociales complexes mais en réalité très hétérogènes. Dès lors

que le concept s'est imposé comme outil de diagnostic, d'évaluation et de prescription, sa correspondance avec une éventuelle « réalité » du terrain devient moins importante pour ses utilisateurs que les utilisations qui en sont faites et ses implications déclarées acceptables.

II. La deuxième partie de l'ouvrage se penche, dans une perspective de sciences sociales, sur **la façon dont pouvoir et autorité sont exercés par les indicateurs et par le biais de ceux-ci** dans le cadre de la gouvernance mondialisée. Katarina Pistor étudie la première génération d'indicateurs des risques-pays, élaborés dès les années 1950-1970 (Indice de liberté économique de Freedom House, Business Environment Risk Intelligence (BERI), International Country Risk Guide (ICRG)), produits dans un but lucratif à l'usage des milieux d'affaires. L'auteur montre que le problème est moins le principe même de l'existence d'un indicateur, que l'expansion exagérée de la portée de celui-ci au cours du temps, par des institutions multilatérales engagées dans des opérations de développement à grande échelle. De même, Angelina Fisher décrit la façon dont ont été utilisés les indicateurs de couverture vaccinale de l'OMS et de l'Unicef, parfois largement au-delà de leur portée d'origine : par exemple pour l'évaluation de la qualité des infrastructures nationales de santé, voire même de progrès en termes de gouvernance. Terence Halliday se penche sur le rôle des institutions financières internationales (ici la Banque mondiale, le FMI, la BERD et la Banque asiatique pour le développement (ADB)), à l'origine dédiées à la facilitation des transactions financières mais devenues au cours du temps de puissants « architectes d'États » (p. 180), investies du pouvoir institutionnel de façonner les systèmes juridiques et de régulation et ce, grâce à l'usage de leurs instruments et technologies de diagnostic et en matière programmatique.

III. Les deux contributions de la troisième partie traitent du lien entre échelles « locale » et « globale » dans la production et l'utilisation des indices.

L'étude de cas choisie par René Uruena est celle des déplacements forcés à l'intérieur de la Colombie, une conséquence des violences affectant ce pays. L'auteur étudie le mouvement des données relatives à ces populations : émanant des acteurs locaux sans réelle influence, elles « remontent » vers les puissantes institutions internationales, avant d'être réinjectées dans les débats politiques et les médias colombiens. Il conclut donc que les indicateurs sont loin de fonctionner uniquement du haut vers le bas (*top-down*) dans le processus de gouvernance, et constituent un outil stratégique pour les « gouvernés » eux-mêmes. À partir d'une étude des questions judiciaires, de performances policières, et de détention provisoire au Nigeria et en Jamaïque, Christopher Stone développe ensuite une argumentation sur la nécessité de générer des indicateurs émis par les « gouvernés » (*bottom-up*), issus de l'expérience locale directe de ceux-ci et ensuite généralisés, en lieu et place des indices *top-down*, peu efficaces pour la gestion locale.

IV. Les études de cas réunies dans la quatrième partie se concentrent plus particulièrement sur **les atouts, les manques et les effets des indicateurs dans le domaine des droits de l'Homme et de l'aide humanitaire**. Selon AnnJanette Rosga et Margaret Satterthwaite, les indicateurs utilisés pour mesurer le respect des droits humains sont insatisfaisants, pour l'ensemble des raisons évoquées dans les autres contributions (difficultés à quantifier le phénomène, données manquantes, etc.). Cependant, un projet lancé par le Bureau des Nations Unies du Haut-commissariat aux Droits humains (OHCHR) à la demande de la Convention pour les droits économiques, sociaux et culturels (CESCR) développe depuis 2005 des indicateurs permet-

tant à cette dernière d'évoluer d'une pratique assimilée à un « audit »-pays à une pratique plus modeste, plus quantitative et donc plus standardisable, d'expertise technique sur le respect des normes et textes de protection des droits humains. Anne Gallagher et Janie Chuang notent que le risque de pressions populaires sur les gouvernements a freiné la constitution, par les organismes intergouvernementaux, de ce type d'indicateur de respect des traités internationaux, touchant ici au trafic d'êtres humains. Seul le Département d'État des États-Unis s'est lancé dans cette tâche. Cependant, les critères utilisés sont ceux du droit américain : ils se distinguent quelque peu de ceux des traités internationaux. L'utilisation de cet indicateur par les autorités biélorusses est justement étudiée par Marina Zaloznaya et John Hagan. Les auteurs dévoilent l'instrumentalisation des textes, politiques et indicateurs touchant au trafic d'êtres humains pour la promotion internationale de la Biélorussie et pour la poursuite de son agenda d'isolationnisme politique. Dans son étude sur l'usage et les effets des indicateurs utilisés pour encadrer et évaluer les travaux des ONG humanitaires en Haïti, à la suite du tremblement de terre de janvier 2010, Margaret Satterthwaite démontre à quel point les indicateurs sont un élément crucial du processus de régulation, mais peuvent aussi camoufler certaines questions aux dépens d'autres, voire même entraver des systèmes préexistants, ou alternatifs, de soutien aux populations. Sarah Dadush, enfin, s'intéresse aux indices de l'impact social des investissements (le Global Impact Investment Rating System (GIIRS) et l'Impact Reporting and Investment Standard (IRIS)). Elle montre la façon dont l'incorporation des questions sociales dans l'investissement commercial et celle du marché dans la philanthropie brouillent la distinction entre ces sphères, mais aussi imposent dans tous les contextes culturels le langage et les structures de pensée de l'économie mondialisée.

V. La cinquième et dernière partie pose la question de la nécessité d'une **régulation des indicateurs** et des activités ou processus associés à ceux-ci. Nakhil Dutta cherche à déterminer quelles seront les conditions garantissant la fiabilité d'un indicateur. La demande du public, des usagers ou des cibles des indicateurs pour des mesures exactes engendrera-t-elle une plus grande fiabilité, ou plutôt l'offre, par les générateurs d'indicateurs, d'indices reflétant plus exactement une réalité, afin de mieux séduire les utilisateurs ? Ces hypothèses sont testées sur les classements de l'International Country Risk Guide (PRS Group), du Freedom in the World (Freedom House) et sur les variables du Minorities at Risk développé par le projet MAR de l'Université du Maryland. Il s'avère que l'hypothèse de l'offre serait plus à même d'induire une amélioration de la fiabilité d'un indice. À propos des classements des agences de notation, le chapitre final de Sabino Cassese et Lorenzo Casini évoque les arguments pour et contre une régulation des indices synthétiques. Les auteurs proposent une taxinomie des divers types d'indicateurs, et de leurs usages et conditions d'utilisation. Ils cherchent à distinguer les cas dans lesquels la fiabilité des indices serait protégée par leur éviction des systèmes de régulation publique, des cas où cette intervention serait nécessaire.

Cet ouvrage reste une somme théorique, mais aussi illustrative, dans divers domaines d'intervention, des caractéristiques des indicateurs comme technologie de gouvernance mondialisée. Ancré dans les théories du droit, il pourra cependant répondre aux questions de tout chercheur en sciences sociales ; les références bibliographiques sont très nombreuses mais se répètent d'une contribution à l'autre : on aurait apprécié une bibliographie commune, placée en fin de volume. Certaines contributions théoriques sont d'un abord très ardu mais l'article introductif, très détaillé, et les retours sur le cadre méthodologique de l'ouvrage

par chaque contributeur permettent de surmonter cet écueil. Plus généralement, ce recueil témoigne de l'utilité renouvelée des travaux sur la gouvernamentalité dans le cadre de l'étude des pratiques de la gouvernance mondialisée.

Françoise De Bel-Air
Chercheur et consultante, Paris

AFRIQUE

Vincent Bonnecase, *La pauvreté au Sahel : du savoir colonial à la mesure internationale*, Paris, Karthala, 2011, 292 pages, ISBN : 978-2-8111-0545-7, 25 €

L'ouvrage de Vincent Bonnecase sur la pauvreté au Sahel est important, tant sur le plan méthodologique et heuristique que sur celui de la compréhension de l'histoire coloniale ou des représentations de la pauvreté.

L'auteur rappelle l'opposition entre les approches « réalistes » et « relativistes » de la pauvreté. Selon les premières, les objets étudiés renvoient à des réalités observables. Selon les secondes, ils ne sont que « des constructions découlant d'un découpage de la réalité par des chercheurs ou des institutions qui créent la cohérence » (p. 11). Pour éviter ce dilemme, l'auteur déplace le problème et étudie non la pauvreté en soi mais la manière dont elle est appréhendée par les différentes instances qui y sont confrontées. La question n'est plus de savoir si les acteurs institutionnels disent « vrai » mais de savoir quelles sont les conséquences d'une telle énonciation.

L'auteur met à l'épreuve de ce questionnaire le Sahel durant la période coloniale et postcoloniale. Il montre clairement qu'au-delà d'une représentation globalisante sur la colonisation, il faut voir comment évoluent les catégories cognitives et les méthodes d'investigation. Au départ de la colonisation, dominait une approche naturalisant

le social et définissant des sociétés et des peuples, analysés en termes de races, ignorant les stratifications sociales et inférieurs par nature et biologie. L'auteur montre avec beaucoup d'érudition comment ces représentations initiales ont progressivement cédé la place, avant la seconde Guerre mondiale, à la construction de savoirs se soumettant à la comparaison, à la commensurabilité, et remettant en cause une altérité radicale. Progressivement, les « barbares » ou « enfants » ont été perçus comme des pauvres caractérisés par des conditions de vie inférieures. V. Bonnecase décrit comment les catégories cognitives ont été confrontées avec le monde et comment le savoir colonial s'est confronté avec la mesure internationale supposant des catégories standardisées et conduisant à une concurrence inter-institutionnelle. L'histoire de la perception et de la mesure de la pauvreté permet de voir également comment les acteurs sahéliens se sont réappropriés la rhétorique assimilationniste de l'impérialisme français pour exiger l'alignement des traitements des salariés sur les normes métropolitaines.

Cet ouvrage est riche d'enseignement sur le plan de la méthode et de la connaissance. Les évolutions ne se font pas par le biais de ruptures radicales, sauf pour ceux qui ignorent l'histoire et raisonnent en termes de systèmes figés. La bibliographie et les références sont nombreuses et les conjonctures sont décrites avec beaucoup de précision.

Je soulignerai toutefois deux regrets. Le Sahel et les conditions de vie des sahéliens disparaissent du fait même de la problématique. Le lecteur connaîtra peu de chose sur les questions climatiques, la désertification, l'absence de transition démographique, les rythmes d'urbanisation, les migrations, les conflits, l'expansion aujourd'hui d'une économie criminelle, qui ont évolué dans le temps et qui sont les éléments déterminants des conditions de vie des populations.