

Un Système national de promotion du couple innovation-entrepreneuriat pour l'Algérie

Mohamed Boukhari

Maître de Conférences - Université Blida

Résumé

Cet article s'intéresse à la promotion de l'innovation et de l'entrepreneuriat en Algérie. Pour cela, cet article se donne pour objectif d'éclairer les institutions publiques sur la nécessité d'initier un Système national de promotion du couple innovation-entrepreneuriat pour l'Algérie. L'innovation en tant que facteur essentiel à la croissance ne peut être associée de l'entrepreneuriat au vu de leur interdépendance mutuelle. Toutefois, le passage de l'acte d'innovation à l'acte d'entrepreneuriat est un processus complexe qui requiert non seulement une étude marketing mais aussi la valorisation de l'opportunité et la concrétisation des pré-requis. Ce qui suppose la promotion et l'accompagnement par l'Etat afin de pérenniser l'innovation. Un Système national de promotion du couple innovation-entrepreneuriat devrait prendre en compte les spécificités de l'économie algérienne caractérisée, par exemple, par un accès difficile au financement ou l'absence de passerelles entre l'université et l'entreprise.

Abstract:

This paper presents the promotion of innovation and entrepreneurship in Algeria. The aim is to enlighten public institutions about the necessity of the Algerian National System for promotion of the couple innovation-entrepreneurship. Innovation is an essential factor of growth and cannot be separate from entrepreneurship owing to their interdependence. However, the passage from innovation act to entrepreneurship act is a complicated process that needs not only a marketing study, but also the valorization of opportunity and the concretization of prerequisites. It presupposes the State's promotion and accompaniment to perpetuate innovation. A National System for promotion of the couple innovation-entrepreneurship should take in account the particularities of Algerian economy characterized, for example, by hard financing access or footbridges' absence between universities and enterprises.

Keywords: innovation, entrepreneurship, National Innovation System

1. Introduction

Incontestablement, l'innovation est un facteur clé de la croissance. La création, la diffusion et l'application des connaissances sont devenues un moteur essentiel de l'expansion économique. Les entreprises s'appuient de plus en plus sur cet outil précieux. Cette pratique a quitté la périphérie des programmes de nombreuses entreprises pour entrer au cœur même de leurs stratégies d'expansion. La plupart des secteurs et des industries des pays développés connaissent aujourd'hui une "renaissance schumpétérienne" selon la terminologie de l'OCDE. En effet, l'innovation est à l'heure actuelle la source cruciale d'une concurrence efficace, du développement économique et de la transformation de la société.

L'Algérie cherche aujourd'hui son insertion dans l'économie mondiale au travers l'instauration d'une concurrence efficace et d'une spécialisation adéquate. Dès lors, se pose la question de savoir de quelle manière l'innovation peut stimuler le développement économique en Algérie et quel rôle devrait jouer l'Etat pour stimuler le processus d'innovation.

La réponse à cette question requiert une analyse en trois temps. D'abord, il faudrait identifier le canal par lequel l'innovation influe sur le développement économique, ensuite déterminer les contraintes liées à ce processus. Finalement, il sera possible de conclure sur les priorités que l'Etat devrait se fixer pour stimuler l'innovation.

2. Le couple innovation-entrepreneuriat

Selon Daniel Peraya (Peraya, 2004), je cite : « l'innovation est un processus de changement complexe, dynamique, qui s'inscrit dans la durée. Il se développe entre des tensions et des enjeux liés à deux pôles

ouvent antagonistes : l'institutionnel et le local, chacun possédant ses propres objectifs, ses motivations et ses intérêts, sa culture, ses temporalités, et ses contraintes propres ». Il devient clair que le processus d'innovation est un processus complexe lié à des contraintes d'introduction. Ces dernières reflètent inévitablement l'autre facette de l'innovation, celle de l'entrepreneuriat.

En effet, tout grand inventeur a besoin d'un grand entrepreneur, et réciproquement. L'invention de la xérographie par Chester Carlson n'aurait jamais débouché sur le secteur remarquablement prospère des photocopieurs « Xerox » sans l'esprit d'entreprise porté à l'extrême de Joe Wilson. Angel Gurría (Gurría, Conférence 2007), Secrétaire général de l'OCDE, confirme cette approche en soulignant à juste titre, je cite : « l'innovation s'est révélée être : 1) un stimulant efficace pour la création d'organisations d'envergure mondiale (comme Microsoft, Rolls Royce et Apple) ; 2) une discipline de créativité qui attire les plus grands talents (en témoignent des sociétés telles que Dyson, Egg et Google) ; 3) un message qui renforce une ambition entrepreneuriale (3M, Toyota ou Adidas) ; et 4) un instrument de prépondérance (BP, UPS et H&M) ».

Cette dépendance de l'innovation de l'entrepreneuriat n'est pas à sens unique, elle est réciproque. Aujourd'hui l'entrepreneuriat est dépendant de l'innovation. Cet état de fait est dû à l'évolution de l'entrepreneuriat, en tant que catégorie historique, suite à la transformation des relations économiques.

Dans l'antiquité, l'initiative entrepreneuriale se résument au commerce puisque la production de masse était inexistante. Avec l'industrialisation et la mécanisation de la production, l'entrepreneuriat se

transforme pour répondre aux nouvelles exigences. En plus du commerce, l'entrepreneur doit maintenant être capable de choisir la meilleure combinaison de facteurs de production en effectuant le meilleur arbitrage possible entre travail et capital.

L'évolution technologique et l'étape post-industrielle que nous vivons aujourd'hui ont transformé l'entrepreneuriat encore plus. Il n'est plus question de s'en tenir à la rationalisation de l'utilisation des facteurs de production mais il faut aller au-delà, en optimisant son système de production et en adoptant les dernières technologies issues de la recherche fondamentale comme de son département de recherche et développement. L'entrepreneur doit s'adapter au marché et prévoir son évolution pour anticiper. Pour acquérir un avantage compétitif en répondant aux besoins du marché, pour créer de nouveaux produits et développer les produits existants, l'entrepreneur a besoin de l'innovation.

L'interdépendance de l'innovation et de l'entrepreneuriat nous amène à parler du couple « innovation-entrepreneuriat ». La consolidation de ce couple explique grandement l'engouement des institutions pour la création de pépinières universitaires. A l'instar du MIT au Etats-Unis, les universités d'Oxford et de Cambridge sont parmi les principaux centres d'entrepreneuriat et d'innovation en Europe.

Le canal par lequel le couple innovation-entrepreneuriat influe sur le développement économique a été identifié pour la première fois par Schumpeter. Pour Schumpeter (Schumpeter, 1950), le progrès technique est au cœur de l'économie. Il distingue cinq types d'innovations : la fabrication de biens nouveaux, des nouvelles méthodes de production, l'ouverture d'un nouveau débouché, l'utilisation de nouvelles matières

premières et la réalisation d'une nouvelle organisation du travail. Selon Schumpeter, les innovations apparaissent en grappes ou essaims : après une innovation majeure, souvent une innovation de rupture due à un progrès technique, voire scientifique, d'autres innovations sont portées par ces découvertes. On constate alors des cycles industriels où après une innovation majeure, l'économie entre dans une phase de croissance (créatrice d'emplois), suivie d'une phase de dépression, où les innovations chassent les entreprises « dépassées » et provoquent une destruction d'emplois.

La mondialisation elle-même est un produit du couple innovation-entrepreneuriat. L'application de technologies constamment améliorées aux moyens de transport et de communication de masse a engendré un degré sans précédent de connectivité et d'information à l'échelle mondiale. Les économies deviennent plus interdépendantes, tandis que les cultures se font plus perméables, plus transparentes et plus vigoureuses à la faveur d'une intensification des échanges de biens, de services, d'idées, de valeurs, d'experts, de problèmes et de solutions.

Il est aisé de constater que le couple innovation-entrepreneuriat peut avoir une incidence majeure sur le développement économique de l'Algérie et sur son insertion dans l'économie mondiale. Pour preuve, les estimations de l'OCDE montrent que près de la moitié du PIB des Etats Unis, par exemple, repose sur la propriété intellectuelle. La Chine, en 2006, a, pour la première fois, consacré davantage de ressources à la R&D que le Japon, devenant ainsi le deuxième investisseur mondial en R&D après les Etats Unis (OCDE, 2006). L'Union Européenne pour sa part, compte porter son activité de R&D à 3 % du PIB à l'horizon 2010

pour devenir "l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde" (Gurría, Conférence 2007).

3. De l'innovation à l'entrepreneuriat

Comme nous l'avons souligné plus-haut, le passage de l'acte d'innovation à l'acte d'entrepreneuriat est un processus complexe. En effet, il y a des questions multiples en amont, découlant sur une diversité de scénarios, et arbitrés par la création de valeur. La grande question reste de savoir : « comment transformer une idée nouvelle en un véritable succès industriel ? ».

Il est possible de distinguer trois étapes successives :

- Etape1 : Etude marketing du marché
- Etape2 : Valorisation de l'opportunité
- Etape3 : Concrétisation des pré-requis

Examinons ces trois étapes en détail.

3.1. Etude marketing du marché

Avant de se lancer, il est logique de procéder à une étude marketing du marché sur au moins quatre axes principaux, à savoir :

- **La nouveauté de l'innovation.** Elle suppose l'interrogation sur l'état de l'art actuellement, les solutions en vigueur, la liberté d'exploitation, la veille réglementaire, la solution propriétaire, et audité l'avis des expert dans ce domaine.
- **L'utilisation de l'innovation.** Elle doit interpellier sur les fonctionnalités de l'innovation, les besoins couverts, les avantages concurrentiels, les applications possibles, et encore une fois demander l'avis des experts.

• **Le volume du marché.** Le marché de l'innovation suscite les questions suivantes : le type de clients potentiels, le potentiel du marché, les insatisfactions actuelles, la structuration du marché, les barrières à l'entrée, et les délais techniques d'introduction.

• **La rentabilité.** Il faut se demander s'il est possible de gagner de l'argent, quel sera le prix de vente, quel est le prix de revient, combien faut-il produire, quelle structure de vente faut-il mettre en œuvre, et choisir le timing d'introduction.

3.2. Valorisation de l'opportunité

Cette seconde étape se résume à la question stratégique suivante : faut-il faire un transfert de technologie/savoir faire ou se lancer soi-même ? Dans les deux cas il existe une multitude de points positifs comme de points négatifs.

Le transfert de technologie ou de savoir faire implique la facilité de l'accès aux ressources de développement, trouver de nouvelles applications, passer à autre chose, et permet de récupérer rapidement de l'argent. En contrepartie, cela implique la perte de contrôle, l'implication limitée dans le développement, la difficulté à identifier le bon partenaire, et la difficulté à protéger ses intérêts.

En cas d'investissement personnel, alors c'est passionnant surtout le challenge de concrétiser son projet, une aventure d'équipe formidable, et la possibilité de gagner beaucoup d'argent rapidement. En contrepartie, c'est très risqué puisque la consommation des ressources financières propres est très importante. A cela il faut ajouter une forte mobilisation de son temps au profit du projet.

3.3. Concrétisation des pré-requis

La troisième étape, c'est la concrétisation des pré requis. Cela suppose de :

- **Se protéger.** Ca implique la protection industrielle et la protection du savoir faire pour devenir un acteur incontournable
- **Prouver que ça marche.** Pour prouver que l'innovation est utile et marche, il est indispensable de faire des démonstrations théoriques, réaliser des prototypes, clarifier les performances, et étayer la complexité.

- **Démontrer le potentiel du marché.** La démonstration du potentiel du marché suppose un business plan clair avec le positionnement concurrentiel.

- **Trouver les sources de financement.** C'est une phase très dure qui consiste à trouver les sources de financement soit sur fond propre, public ou privé par exemple des Business Angel, des individus fortunés prêts à investir dans les nouvelles sociétés innovatrices.

Le constat est très loquace et montre toute la difficulté liée au passage de l'acte d'innovation à l'acte d'entrepreneuriat. Les étapes citées ci-dessus illustrent les contraintes que rencontre la concrétisation du couple innovation-entrepreneuriat. En se basant sur ces contraintes, Balmana (Balmana, Conférence 2004) dresse le profil d'un innovateur-créditeur d'entreprise. Selon lui, l'innovateur- créateur d'entreprise doit avoir le profil suivant :

- I. Motivation personnelle
- II. Goût de la prise de risque
- III. Esprit d'entreprendre

Nous voyons donc, que dans l'idéal, le profil de l'innovateur-créditeur d'entreprise est exceptionnel et, par conséquent, est rare. Cet état de fait confirme l'hypothèse selon laquelle le couple innovation-entrepreneuriat doit être soutenu par des efforts publics pour stimuler son essor. Cette idée fera l'objet du chapitre suivant.

4. Un Système national pour stimuler l'innovation-entrepreneuriat en Algérie

Les idées développées ci-dessus mettent en évidence en même temps l'importance du couple innovation-entrepreneuriat pour l'économie et la complexité du passage vers l'acte d'entrepreneuriat. Ces raisons poussent les Etats vers la promotion de systèmes nationaux d'innovation. Les pays de l'OCDE, par exemple, ont adopté un Système de promotion des innovations dans le cadre du « Manuel d'Oslo ».

Selon le modèle de l'OCDE, le Système d'innovation est composé de trois sphères : l'entreprise innovante, son environnement immédiat et l'environnement global. Du centre vers la périphérie, le rôle de l'Etat se conçoit différemment.

L'entreprise innovante doit, elle-même, développer les capacités d'innover dont dépendent sa survie et son développement. L'Etat facilite

tion non épinglé du jeu. Il joue ici un rôle de soutien.

Les relations établies par l'entreprise pour compléter son portefeuille de stratégies d'innovation et assurer sa vitalité se déploient dans l'environnement immédiat. À ce deuxième niveau, l'Etat encourage les alliances et favorise la mise en réseau. Il joue ici un rôle de facilitateur et de catalyseur.

Les facteurs de l'environnement global exercent une influence souvent déterminante, quoique parfois indirecte, sur l'entreprise innovante. C'est à l'Etat qu'il incombe d'assurer la disponibilité des ressources et de créer un environnement scientifique, culturel, social et d'affaires propice au bon fonctionnement de l'entreprise. L'Etat joue ici un rôle de premier plan.

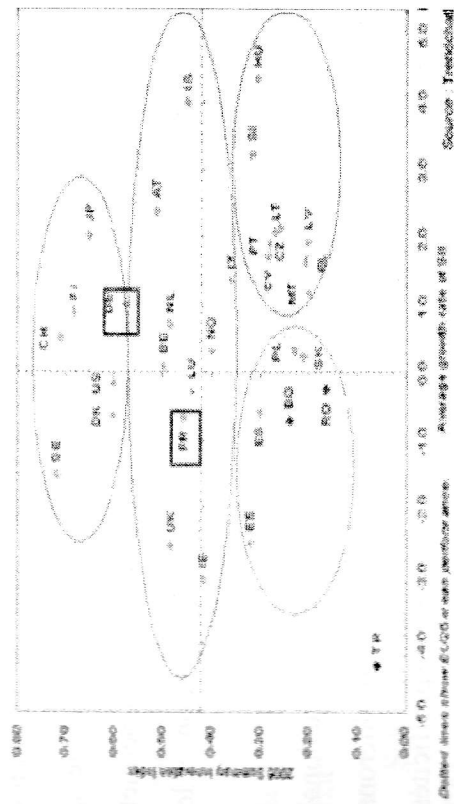
Ce modèle présente de nombreux avantages. Il offre un cadre pour aborder et décrire la complexité des influences entre les multiples facteurs en jeu : scientifiques, techniques, commerciaux, financiers, juridiques et sociaux. Sa perspective systémique et intégrative lui permet également de faire état des rapports entre la science, l'innovation et le développement économique.

Ce modèle est une excellente base pour un Système national d'innovation-entrepreneuriat en Algérie. Toutefois, nous considérons qu'un tel modèle devrait être renforcé pour tenir compte des spécificités de l'Algérie. En faveur de cette thèse plaide la capacité hétéroclite d'innovation dans les différents pays de l'OCDE. Les études de l'OCDE montrent que la capacité d'innovation est inégalement répartie entre les pays membre de cette organisation (OCDE, 2006). Des pays comme les

Etats-Unis, le Japon ou le Danemark sont les plus performants en de l'OCDE. Parmi les pays européens le Danemark, la Finlande, l'Isse et dans une moindre mesure l'Allemagne tirent leur épingle du jeu. Toutefois, en moyenne, les pays européens sont en retard par rapport au Japon ou au Etats-Unis.

Le trendchart, ci-dessous (Fig.1), montre clairement les penchances des pays de l'OCDE réparties en trois groupes. En tête, Les Etinis et le Japon en plus de quelques pays européens comme la se, la Finlande ou le Danemark. Le deuxième groupe est constitué d'ays de le l'Europe des 15 – France, Belgique, Pays-Bas, Autriche. En dernière position en trouve les nouveaux pays de l'Europe des savoir l'Estonie, la Hongrie, la Pologne...

Figure 1. Trendchart de l'indicateur stylistique d'innovation (Sachwald, Conférence 2006)



Jean-Noël Durvy (INTERREG IIC, 2006), Chef de file de financement des entreprises, innovateurs et entreprises à laction générale pour les entreprises à la Commission européenne, que le retard de l'Europe par rapport au Etats-Unis et au Japon par capacité

de transformer les innovations en pratiques commerciales. Pour lui, la capacité d'innover ne suffit pas, il faut aussi une viabilité commerciale.

C'est pour ces raisons que la Commission européenne a initié un Plan d'action dans le domaine de l'entreprise et de l'innovation en accord avec la stratégie de Lisbonne. Parmi les actions clés, la Commission européenne mettra l'accent sur l'amélioration du système d'éducation pour qu'il insiste d'avantage sur l'innovation et l'entreprenariat, notamment dans les universités où l'enseignement doit être modernisé.

La création d'un Institut européen de technologie, de type MIT aux Etats-Unis, est prévu. Il devrait permettre aux meilleurs étudiants et à l'industrie de se retrouver pour faire de la science utilisable par l'industrie. Le marché européen de l'emploi devrait être stimulé pour offrir de meilleures perspectives de carrières pour les chercheurs afin qu'ils restent en Europe. Une stratégie dans le domaine intellectuelle et du copyright est envisagée pour l'Europe y incluant non seulement les inventions technologiques mais aussi le design et les logiciels. Aussi, l'accès au capital-risque serait facilité pour les sociétés innovantes.

Les disparités, en matière d'innovation-entrepreneuriat, entre les pays de l'OCDE sont à minimiser au regard des écarts importants qui séparent l'Algérie de ces pays. En reprenant les termes du « Manuel d'Oslo », l'environnement immédiat et l'environnement global de l'entreprise innovante en Algérie lui sont hostiles. Pour cela nous avons qu'à énumérer certaines réalités algériennes :

- Accès très difficile au financement
- Les compétences entrepreneuriales aux normes universelles sont rares

Un marché de travail dévalorisant la recherche

Absences quasiment total de passerelles entre l'université et
rise

Les droits intellectuels et industriels sont bafoués

s ces facteurs doivent être pris en considération dans l'élaboration

ème national d'innovation-entrepreneuriat en Algérie. Dans cette

Le Système national d'innovation-entrepreneuriat en Algérie
outre le modèle de l'OCDE, initier un plan d'action pour :

Faciliter l'accès au financement par la bonification des taux
t et le développement des marchés financiers ;

Améliorer le système d'éducation à tous les niveaux : écoles,
professionnels et universités ;

Stimuler le marché de l'emploi pour valoriser la recherche au
la bonification fiscale;

Renforcer les passerelles entre les universités et l'industrie en
ant la création de pépinières d'innovation, de pôles de
tivité et d'une université technologique de type MIT aux Etats-
ussi il est important d'encourager moralement et financièrement
industriels en méditant, par exemple, le partenariat entre Cévital et
rsité de Bejaia ;

Encourager et renforcer l'action de l'ANVREDET, l'Agence
e de valorisation des résultats de la recherche et du
pement technologique, en monnayant le financement adéquat ;

Renforcer et faire respecter les droits intellectuels et
iels essentiellement pour les innovations nationales au travers de
as pénales et financières lourdes.

L'innovation au sens de Schumpeter est devenue aujourd'hui un
facteur indispensable à la croissance économique. Cependant,
l'innovation ne peut-être dissociée de l'entrepreneuriat du fait d'une
interdépendance mutuelle. C'est pour cette raison qu'il est plus adéquat
de parler du couple innovation-entrepreneuriat.

Le couple innovation-entrepreneuriat peut avoir une incidence
majeure sur le développement économique de l'Algérie et son insertion
dans l'économie mondialisée. Son essor et toutefois très complexe au
regard des contraintes de concrétisation des projets d'innovation. En
Algérie, l'innovateur-créditeur d'entreprise est carrément désarmé sans le
concours de l'Etat.

Il devient clair que la stimulation du couple innovation-
entrepreneuriat en Algérie passe inéluctablement par la création d'un
Système national d'innovation. Ce système devrait-être basé sur le
modèle de l'OCDE mais devrait aussi inclure un plan d'action pour palier
aux problèmes spécifiques du pays en relation avec l'environnement
immédiat et global de l'entreprise innovante.

Ce plan d'action a pour but de renforcer le modèle de base en
facilitant l'accès au financement des entreprises, en améliorant les
capacités managériales et innovatrices des acteurs par le renforcement du
système éducatif et, la création de pépinières et de pôles de compétitivité,
ainsi qu'en contribuant à faire respecter les droits intellectuels et
industriels des innovations nationales.

Sources et bibliographie Schumpeter, J. (1950) Capitalism, socialism, and Democracy, 3rd edition, Harper and Row, New York, 1950.

Peraya D., Jaccaz B., Masiello L., Asrmitage S. & Yip, H. (2004). Analysing, Sustaining, and Piloting Innovation: An "ASPI" model. In S. Banks, P. Goodyear, V. Hodgson, C. Jones, V. Lalley, D. MacConnell & C. Steeples, A research based conference on networked learning in higher education and lifelong learning (Fourth International Conference Networked Learning 2004, Lancaster, avril 2004) (711-718). Lancaster: Lancaster University and Sheffield University.

OECD. Development Cooperation Report. Paris, 2006.

Gurria, A., Secrétaire général de l'OCDE (2007). Croissance, innovation et équité : Le défi stratégique mondial (Conférence internationale, Copenhague, 23 janvier 2007). Copenhague, Danemark : Centre de commerce de Copenhague.

Balmana, B. (2004). Valider les opportunités de création d'entreprise dans le domaine de l'innovation (Conférence innovation et entrepreneuriat, Grenoble, 19 octobre 2004). Grenoble, France : Ecole de management de Grenoble.

Sachswald, F. (2006). L'Allemagne, champion de la « vieille économie » et premier exportateur mondial (Conférence, l'économie mande est-elle de retour ?, Paris, 17 mai 2006). Paris, France : Institut français des relations internationales (IFRI).

INTERREG IIIC. Entretien avec Jean-Noël Durvy Chef de l'Unité de placement des entreprises, innovateurs et entreprises à la Direction générale pour les entreprises à la Commission européenne (Newsletter, octobre 2006). www.Interreg3c.net

Pelletier, G. Piloter une innovation ou... l'art de gérer l'inutile (on line). Conférence présentée aux 2èmes Journées du savoir vert de la Direction générale de l'enseignement et de la recherche du ministère de l'Agriculture et de la Pêche tenues à La Saline Royale d'Arc et Senans les 26 au 29 septembre 1994. <http://www.afides.qc.ca/PELLETIER/pelletierpiloter.html>

Cousin, G., Deepwell, F., land, R. & Ponti, M. (2004). Theorising Implementation: Variation And Commonality In European Approaches. In S. Banks, P. Goodyear, V. Hodgson, C. Jones, V. Lalley, D. MacConnell & C. Steeples, A research based conference on networked learning in higher education and lifelong learning (Fourth International Conference Networked Learning 2004, Lancaster, avril 2004) (137-143). Lancaster: Lancaster University and Sheffield University.

Flichy, P. (1995). L'innovation technique. Paris : Editions La Découverte.

Robert Gravlin Cooper. Winning at New Products: Accelerating the Process from Idea to Launch: 3e édition – 2001.

Le guide de l'innovation, 10 points clés pour réussir - Chambre de Commerce & d'industrie des Pays de la Loire - 1995.

Ramecourt, M. et Pons, F.M. L'innovation à tous les étages ! Comment associer les salariés à une démarche d'innovation. Organisation – 2001.

Fitoussi, R. Conquérir les marchés du 21ème siècle. Stratégie. Innovation. Compétitivité. MAXIMA - 1995.

Loillier, T. et Tellier, A. Gestion de l'innovation. Management et Société – 1999.

Amine FERROUKHI

Maître-assistant, chercheur associé au CREAD

ملخص:

يهدف هذا المقال إلى تقديم مفهوم رئيسي مرتبط بالنظرة و السياسات العمومية. تعتبر التكاليف الإدارية لدعم الحكومي للفلاحة محددا لفعالية هذه البرامج. يسمى هذا المقال إلى تقدير تكاليف الإدارية المرتبطة ببرامج الصندوق الوطني للدعم الفلاحي وهذا على مستوى ولاية البلدية.

Résumé:

Le présent article essaye de présenter une notion essentielle en organisation et politique publique, celle du coût administratif d'un programme de soutien à l'agriculture. Un essai d'estimation de ces coûts au niveau de la Wilaya de Blida a été tenté pour approcher une réalité organisationnelle.

Mots clés: Subventions agricoles, le fonds FNRDA, coûts administratifs, Wilaya de Blida.

Introduction

Chaque politique économique dispose d'objectifs clairs, d'une organisation permettant sa mise en œuvre, et un organe administratif ou une agence tout à fait autonome pour mesurer son implémentation. Dans la plupart des pays, cette organisation est en place, mais sans avoir les mêmes résultats escomptés. Ces dernières années, la maîtrise des dépenses publiques a été renforcée dans les démocraties. La notion du bien public devient de plus en plus comprise par le simple citoyen contribuable¹. L'action publique est soumise de plus en plus aux rudes critiques de l'opposition politique. A cet effet, les gouvernements recherchent en permanence des mesures économiques permettant l'allocation optimale des différentes ressources.

L'histoire nous enseigne que les organisations les plus pérennes sont celles qui maîtrisent les coûts, et en particulier les coûts administratifs. Cette dernière notion est étroitement liée à la notion d'efficience. Une comparaison des différents arrangements institutionnels d'un point de vue coût, permettra de chercher l'organisation la plus efficiente. Il ne s'agit pas seulement de réaliser des objectifs, mais de les réaliser aux moindres coûts. Pour un montant de transfert et impacts équivalents, une agence qui a un coût administratif de 10 millions de dinars est moins efficiente que celle qui nécessite 3 millions DA. La maîtrise des dépenses publiques et recherche des solutions efficientes deviennent les principaux objectifs de toute politique publique. Cette préoccupation ouvre la voie de la recherche sur les coûts administratifs, appelés communément coûts de transaction liée aux politiques (CTLP).

¹ En Algérie, beaucoup d'effort de communication reste à faire pour faire assimiler ces notions liées à la République.

Le présent article essaye de présenter ces coûts de transaction liés aux politiques (CTLP), d'évoquer certaines solutions adoptées dans le monde pour les réduire. Nous essayons également d'approcher une réalité à travers une enquête sur les coûts administratifs du programme (FNRDA) au niveau de la Wilaya de Blida. L'article est composé de trois parties; une définition du concept générique de coût de transaction et du coût de transaction lié aux politiques, les mesures préconisées pour la réduction de ces coûts, et une enquête sur les coûts administratifs liés au (FNRDA) pour la Wilaya de Blida (voir le questionnaire à la fin de l'article).

1 Définition du concept coût de transaction :

Ronald COASE (1988) pense que sans le concept « coût de transaction », il sera impossible de comprendre le fonctionnement du système économique, d'analyser ses problèmes et de déterminer une politique. Pour Steven CHEUNG (1992) les coûts de transactions existent partout sauf dans l'économie de Robinson CRUSOE (le producteur est l'unique consommateur). Quant à Kenneth ARROW (1969) « l'identification des coûts de transaction dans différents systèmes d'allocation devrait être le principal thème de recherche pour la théorie des biens publics et la théorie d'allocation des ressources ».

Le principal théoricien, Ronald COASE (1937) définit les coûts de transaction comme des « coûts de fonctionnement du système des prix ». Quant à Williamson la transaction est « l'unité d'analyse micro analytique de la théorie des coûts de transaction. Une transaction apparaît quand un bien ou service est transféré à travers une interface technologiquement séparable » (Williamson 1996). Pour Kenneth ARROW (1969) les coûts de transaction sont définis comme l'ensemble des « coûts de fonctionnement du système économique ». GORDON

(1994) précise que « les coûts de transaction représentent l'ensemble des dépenses pour l'organisation, la participation dans un marché ou la mise en œuvre d'une politique publique », cette dernière définition distingue deux catégories de coûts ; les coûts de transaction supportés par l'entreprise privée pour affirmer sa présence sur un marché et les coûts de transaction supportés par le contribuable (l'argent public) pour permettre la mise en œuvre (l'implémentation) d'une politique publique (Van Huylnbroeck, 2005).

L'approche des coûts de transaction a été amplement développée par Oliver Williamson dans plusieurs articles scientifiques (Williamson, 1989, 1996 et 1998). Cette approche théorique s'intéresse aux choix contractuels dans une économie de marché, elle est conçue pour l'entreprise libérale qui cherche à maximiser ses profits et minimiser ses coûts. Dans l'approche williamsonienne, les coûts de transactions permettent de comprendre les formes alternatives d'une organisation économique et d'un arrangement contractuel (Wang 2003, P 4).

D'autres économistes ont essayé de mobiliser ce concept théorique au profit de l'économie publique, c'est le cas de Wilson (1989) qui a ouvert cette piste fructueuse de recherche, par ses interrogations sur l'efficacité des agences gouvernementales. Il remarquait (Wilson 1989, P 331) que la meilleure façon de penser l'efficacité d'une agence gouvernementale c'est de ce demander si nous serions disposés à accepter le même service/ produit délivré par une entreprise privée. Il (Wilson 1989, P 348) relevait également les spécificités des institutions publiques, qui ont souvent des objectifs différents de ceux des institutions privées. L'équité et le contrôle (accountability) pourraient justifier des coûts supplémentaires que le marché ne pourra pas supporter. Wilson

transaction ne déterminera pas seule où la ligne devrait être tracée. Dans notre cas, il s'agit des coûts de transaction liés aux politiques, coûts administratifs du transfert des fonds publics. Un droit au bénéfice d'une subvention est accordé, permettant une acquisition coûteuse à des prix inférieurs aux prix du marché. Les coûts de transaction représentent l'ensemble des coûts afférents à ce transfert, ils sont supportés en partie par l'Etat (coûts administratifs) et par les acteurs (coûts privés). Le présent article traite uniquement les coûts administratifs.

2 Mesures préconisées pour la réduction des coûts administratifs

Selon les experts de l'OCDE (OCDE, 2007), il sera toujours avantageux de réduire les coûts de transaction liés aux politiques (LP)², et cela pour mieux utiliser les fonds publics. Les coûts de transaction peuvent être réduits par :

1 Le partage des expériences entre agences, régions ou pays. L'échange d'informations relatives à la gestion administrative et financière pourra nous éclairer sur les faiblesses de l'organisation en question. Cet échange pourrait être national entre deux agences publiques chargées de la mise en œuvre de la politique agricole, tels que l'autorité de la concurrence, la steppe et la générale des concessions. Comme pour l'agriculture, le dialogue régional avec des agences maghrébines, méditerranéennes et africaines. Les séminaires, journées d'études et stages sont les outils de cette ouverture vers les autres.

2 La bonne exploitation des réseaux administratifs déjà en place. Une meilleure exploitation des moyens de l'organisation permet de mieux

répartir les missions et tâches personnalisées. L'amélioration de la qualité du travail ne signifie pas forcément le recrutement de nouveaux employés (augmentation des coûts administratifs), mais signifie surtout l'utilisation optimale des ressources humaines existantes.

2.3 L'intégration des systèmes d'information et renforcement de la transparence. Cette dernière mesure réduit l'asymétrie de l'information, permet un partage des informations utiles pour la bonne prise de décision. Certains se demandent en quoi nous avance une transparence ? La réponse à ce type de question est très simple, la transparence est un gain net de temps et argent. Une action réalisée de gré à gré est différente d'une action réalisée suite à une consultation. De même, une action réalisée à travers une consultation est différente de celle réalisée suite à un appel d'offres. Le coût n'est pas le même, plus l'information est partagée, plus la concurrence est rude et moins élevé sera le coût de notre action ou projet. L'absence de transparence pourrait mener aux gaspillages des ressources, échecs des projets et retards dans l'exécution.

Les systèmes d'information doivent être intégrés, afin de répondre aux besoins des gestionnaires, afin qu'ils puissent prendre les bonnes décisions. Les systèmes intégrés permettent de minimiser les pertes d'information, et éviter des coûts administratifs liés à la recherche d'information.

2.4 La réduction du nombre d'acteurs (agences). Effectivement, la multiplication des acteurs institutionnels et administratifs augmente considérablement les coûts administratifs. La mesure classique de réforme a été la réduction du nombre d'acteurs.

2.5 L'utilisation des technologies de l'information, notamment les systèmes d'information géographique (SIG). Les technologies

d'information permettent une réduction considérable des coûts. Ces systèmes pourraient être associés dans la phase d'exploration, recherche et identification avant le démarrage du programme. Comme il pourrait être associés dans le suivi de la mise en œuvre. Au Mexique, le programme PROCAMPO avait bénéficié de cette technologie pour le suivi des projets soutenus (OCDE, 2007), cette technologie minimise les coûts administratifs et épargne aux administrateurs des déplacements coûteux.

2.6 La modernisation des moyens de paiement. L'adoption de moyens modernes tels que les cartes magnétiques rend moins coûteux le transfert des soutiens. Les opérations d'émission de chèques peuvent être supprimées avec l'adoption des cartes bancaires, ceci permet une économie des ressources affectées à cette tâche (émission, distribution et contrôle des chèques).

2.7 L'augmentation du nombre des participants. Cette mesure contribue à rentabiliser l'administration en faisant des économies d'échelle (voir ci-dessous le tableau 4). Plus le nombre des adhérents au programme est élevé moins élevés seront les coûts administratifs par dossier ou demande.

2.8 La simplification des procédures administratives et financières. Ceci réduira les coûts de mise en œuvre car les exigences pourraient être plus facilement comprises par les agriculteurs. Des exigences plus rigoureuses augmentent les CTLP et le risque de l'aléa moral³.

2.9 Assurer une durabilité de la politique. Les CTLP diminuent avec le temps car l'expérience (amélioration des capacités) devrait conduire à un effet d'apprentissage et une réduction des coûts variables et fixes. A

³ La théorie d'agence analyse les implications de l'aléa moral, les personnes pourraient cacher, déformer ou même falsifier des informations.

l'inverse, si les politiques changent fréquemment, les CTLP auront tendance à augmenter.

3. Coûts administratifs du programme (FNRDA) au niveau de la Wilaya de Blida

Mann⁴ (2002) proposait une méthode d'estimation des coûts par tâche administrative, la somme donne le coût administratif d'une organisation. Cette méthode a été utilisée dans l'estimation des coûts administratifs du programme PROCAMPO au Mexique (OCDE, 2007). La méthode de Mann est pratique pour des organisations hiérarchisées, ou les tâches administratives sont clairement affectées aux différents membres.

Dans notre cas, les tâches ne sont pas clairement définies, nous préférons interroger les membres de l'administration sur le temps consacré au dispositif FNRDA et déduire le coût des ressources humaines (Fi). Pour les ressources matérielles, nous demanderons également la proportion d'utilisation dans la gestion du (FNRDA). Notre estimation résulte d'une enquête au niveau de l'administration locale et déconcentrée (DSA et subdivision). Dans cette enquête, nous essayons d'approcher une réalité complexe, celle du coût administratif lié au dispositif FNRDA, qui est complètement différent du budget de la direction des services agricoles.

⁴ L'auteur publie essentiellement en langue allemande, des articles non accessibles pour nous à cause de notre ignorance de l'allemand.

Tableau 1 : Enquête au niveau de la subdivision de Mouzaia

	Fonction	Salaires	PRJ	Prime de compagne	Salaire mensuel moyen	Facteur mensuel (Fi)	Sal*Fi	Coûts annuels
Salaires	Subdivisionnaire	22000	22000	20000	27 333,33	0,5	13 666,67	164 000,00
	Chef de bureau appui à la production	20000	19000	19000	24 750,00	0,91	22 500,00	270 000,00
	Chef de bureau statistiques et enquêtes économiques	20000	20000	16000	24 666,67	0,91	22 424,24	269 090,91
Salaires	Agent communal de vulgarisation	14000	12000	14000	17 166,67	1,00	17 166,67	206 000,00
	Agent communal de vulgarisation	16000	12000	14000	19 166,67	1,00	19 166,67	230 000,00
	Agent communal de vulgarisation	14000	12000	14000	17 166,67	0,68	11 704,55	140 454,55
	Agent communal de vulgarisation	14000	12000	14000	17 166,67	0,45	7 803,03	93 636,36
								total

	Charges	Coûts annuels	Facteur annuel	Ca*Fa	Coûts annuels
Téléphone	Facture annuelle	180000	0,6	108 000,00	08 000,00
Charges communes	(eau, électricité et gaz)	120000	1	120 000,00	20 000,00
Entretien des véhicules	main d'œuvre et pièces	50000	0,8	40 000,00	40 000,00
Carburant	(4 bons par mois)	30800	0,8	24 640,00	24 640,00
Consommables	(cartouches, papiers, stylos et autres)	20000		16 000,00	16 000,00
					308 640,00
					Général 1 681 821,82

Les facteurs expriment la proportion affectée au programme (FNRDA).

Pour les salaires, les facteurs représentent le nombre de jours consacrés au programme durant un mois de travail. Les autres facteurs donnent la proportion d'utilisation au profit du programme, tels que le nombre d'appels téléphoniques ayant pour sujet le programme (FNRDA) sur l'ensemble des appels. Le nombre de déplacement pour le programme sur l'ensemble des déplacements.

3.2 Coûts de transaction administratifs au niveau d'une Direction de Services agricoles

Fonction	Salaires	PRI	Primes de compagne	Salaire mensuel moyen	Facteur mensuel (Fi)	Sa*Fi	Coûts annuels
Directeur des Services Agricoles	55000	50000	50000	67 500,00	0,55	36 818,18	441 818,18
Chargé du FNRDA Daira Mouzaia	20000	20000	19000	24 916,67	0,91	22 651,52	271 818,18
Chargé du FNRDA Daira d'El Affroun	20000	20000	19000	24 916,67	0,91	22 651,52	271 818,18
Chargé du FNRDA Daira Oued el alleugue	20000	20000	19000	24 916,67	0,91	22 651,52	271 818,18
Chargé du FNRDA Daira Boufarik	17000	17000	17000	21 250,00	0,91	19 318,18	231 818,18
Chargé du FNRDA Daira Soumaa	20000	20000	20000	25 000,00	0,91	22 727,27	272 727,27
Chargé du FNRDA Daira Blida	14000	13000	14000	17 333,33	0,91	15 757,58	189 090,91
Chef de service	20000	20000	20000	25 000,00	1,00	25 000,00	300 000,00
Chargé de la saisie sur le logiciel FNRDA	16000	15000	15000	19 750,00	1,00	19 750,00	237 000,00
Responsable de la cellule FNRDA	20000	20000	20000	25 000,00	0,91	22 727,27	272 727,27
						Sous total	2 760 636,36
Charges						Coût annuel (Fi)	Coûts annuels
Facture annuelle				600000	0,6	Ca*Fa	360000
Téléphone/FAX							

Salaires

Lors de nos visites, nous avons constaté les similitudes entre les différentes subdivisions. Les subdivisions ont le même organigramme, des moyens matériels semblables (un ordinateur, une imprimante, un véhicule,...etc) et des transferts inclus entre 15% et 20% du montant global de la Wilaya. Ceci nous permet d'extrapoler ces coûts aux autres subdivisions. Le tableau suivant résume cette estimation et nous donne le coût estimatif global de la gestion du FNRDA au niveau de la Wilaya de Blida.

électricté et gaz)		250000	1	250000	250000
main d'œuvre et pièces		150000	0,6	90000	90000
(40 bons par mois)		336000	0,6	201600	201600
(cartouches pour imprimantes, papiers, stylos et autres)		150000	0,7	105000	105000
				Sous total	1 006 600,00
				Total	3 767 236,36
				General	

Unité : Dinars

Subdivision/DSA	Coûts administratifs
El Affroun	1 681 821,82
Mouzaia	1 681 821,82
Boufarik	1 681 821,82
Bouinan	1 681 821,82
Larbaa	1 681 821,82
Bougerra	1 681 821,82
El Eulleug	1 681 821,82
Total du CA des Subdivisions	11 772 752,73
DSA	3 767 236,36
Total CA	15 539 989,09

Source : enquête sur les coûts administratifs (DSA et subdivision)

Les coûts de transaction administratifs sont généralement rapportés au montant des soutiens, et sont exprimés en pourcentage des subventions réalisées. Le tableau 4 présente une simulation montrant l'effet de l'économie d'échelle. Nous distinguons trois situations ; la situation de la wilaya de Blida avec un ratio de 3,81%, des situations moins efficaces (ratios supérieurs à 3,81%) , et des situations plus efficaces (ratios inférieurs à 3,81%).

Unité : Dinars

Coûts administratifs	Soutiens FNRDA (2000-2006)	Soutien annuel moyen	Ratio des coûts administratifs
15 539 989,09	1 000 000 000,00	166 666 666,67	9,32%
15 539 989,09	1 500 000 000,00	250 000 000,00	6,22%
15 539 989,09	2 444 493 775,82	407 415 629,30	3,81%
15 539 989,09	2 500 000 000,00	416 666 666,67	3,73%
15 539 989,09	3 000 000 000,00	500 000 000,00	3,11%
15 539 989,09	3 500 000 000,00	583 333 333,33	2,66%
15 539 989,09	4 000 000 000,00	666 666 666,67	2,33%
15 539 989,09	4 500 000 000,00	750 000 000,00	2,07%
15 539 989,09	5 000 000 000,00	833 333 333,33	1,86%
15 539 989,09	5 500 000 000,00	916 666 666,67	1,70%
15 539 989,09	6 000 000 000,00	1 000 000 000,00	1,55%
15 539 989,09	6 500 000 000,00	1 083 333 333,33	1,43%
15 539 989,09	7 000 000 000,00	1 166 666 666,67	1,33%
15 539 989,09	7 500 000 000,00	1 250 000 000,00	1,24%
15 539 989,09	8 000 000 000,00	1 333 333 333,33	1,17%
15 539 989,09	8 500 000 000,00	1 416 666 666,67	1,10%
15 539 989,09	9 000 000 000,00	1 500 000 000,00	1,04%
15 539 989,09	9 500 000 000,00	1 583 333 333,33	0,98%
15 539 989,09	10 000 000 000,00	1 666 666 666,67	0,93%

Source : Enquête sur les coûts administratifs à la Wilaya de

Blida.

Les résultats de l'enquête, nous donne un coût administratif égalant à 1,60 % des soutiens au niveau de la subdivision, 0,09 % des soutiens au niveau de la DSA et 3,81 % des soutiens pour l'ensemble de l'organisation (DSA et subdivisions). Si on compare le coût administratif du (FNRDA) aux programmes d'aide de l'OCDE, l'écart

les coûts administratifs des subventions à l'investissement dans trois régions différentes d'Allemagne, d'Autriche et Suisse comme suit ; 52% des transferts (Ostprignitz, Allemagne), 23% (Vorarlberg, Autriche) et 13% (Graubünden, Suisse). D'autres estimations des coûts de transaction liés aux politiques pour les pays de l'OCDE donnent des pourcentages assez élevés comparativement avec ceux de l'Algérie, allant jusqu'à 90% pour certains programmes (voir tableaux ci-dessous).

Tableau 5 : CTLP des programmes d'aide à l'agriculture biologique en Europe

		CTLP annuels en % transferts
Autriche	1995	7,37
	1996	7,35
	1997	7,33
Belgique	1994	3,68
	1995	3,58
	1996	2,39
Angleterre	1994	91,13
	1995	42,55
	1996	30,21
France	1994	28,35
	1995	27,61
	1996	29,79
Grèce	1997	10,6

Source : Falconer et Whitby (1999)

Tableau 6 : Coûts de transaction des programmes d'assurance en Amérique

Etats-Unis	Dépenses totales (millions \$)	CTLP en % des transferts
1980	673	40
1991	694	35
1992	624	39
1993	1266	20
1994	302	97
1995	1423	26
1996	1398	35
1997	928	49
1998	1459	29
1999	2243	22

Source : KER (2001)

Tableau 7 : Coûts de transactions liés aux politiques pour les programmes d'assurance

Pays	Période	CTLP en % des primes
Brésil	1975-81	28
Costa Rica	1970-89	54
Japon	1947-77	117
Mexique	1980-89	47
Espagne	1980- 2002	18

Source : OCDE (2007)

Conclusion :

En général, les coûts de transaction administratifs déterminent le niveau d'efficacité, plus ces coûts sont faibles plus l'organisation publique est efficace. Mais, des coûts trop faibles peuvent nuire au bon fonctionnement de l'administration. La motivation pourrait être absente ou difficile à réaliser, dans ce cas l'organisation aura du mal à assurer ses principales missions (sélection, mise en œuvre et contrôle). La réduction des coûts (CTLP) ne devrait pas se faire au détriment de la réalisation des objectifs du programme. Il ne s'agit pas seulement de faire des économies, mais d'assurer une performance institutionnelle, qui permet un traitement équitable des demandes, un juste contrôle et une maîtrise des délais de réalisation.

Les coûts administratifs d'un programme sont différents du budget annuel, car il s'agit d'estimer les ressources mobilisées uniquement pour le programme en question. A la Wilaya de Blida, les coûts rapportés aux montants des transferts sont relativement faibles, même avec des facteurs égalant à 1 le coût rapporté aux soutiens ne dépassera guère les 5% (4,9%) .

Les coûts administratifs pourraient évoluer économiquement en fonction de plusieurs facteurs, tels que :

- Le besoin d'être informé sur la gestion des fonds publics, les citoyens éprouvent ce besoin ainsi que leurs représentants. Ceci pourrait justifier des coûts administratifs supplémentaires.
- Le ciblage d'un groupe de bénéficiaire justifie l'utilisation de ressources adéquates. Le ciblage est une opération qui nécessite des moyens pour sa réalisation.

supplémentaires. Assurer un traitement basé sur l'équité nécessite également des ressources humaines et financières.

Dans tout les cas, la meilleure solution reste celle qui approche l'efficacité (mobilisation optimale des ressources) sans compromettre les objectifs du programme publique.

QUESTIONNAIRE:

Coûts Administratifs

Numéro du questionnaire :

Nom et Prénom (facultatif) :

Diplôme :

Age :

Subdivision / Direction :

Poste :

Q1 : Avez-vous contribué dans la gestion du fonds FNRDA ?

☐ Oui ☐ Non

Q2 : Dans quelle phase avez-vous intervenu ?

☐ Oui ☐ Non

a) Préparation des projets

☐ Oui ☐ Non

b) mise en œuvre

☐ Oui ☐ Non

c) Contrôle

Q3 : Quelle est la phase la plus complexe dans la gestion du FNRDA ?

☐ Préparation des projets ☐ mise en œuvre ☐ Contrôle

Q4 : Utilisez-vous le logiciel FNRDA ?

☐ OUI ☐ NON

Q5 : Avez-vous des connaissances en informatique ?

☐ OUI ☐ NON

Q6 : Combien d'heure par jour avez-vous consacré pour le programme FNRDA ?

..... H/jour

Q7 : Combien de jour par mois avez-vous consacré pour le programme FNRDA ?

SI OUI lesquelles ?

☐ OUI ☐ NON

Q9 : Partagez vous facilement l'information (afférente au FNRDA) avec votre supérieur hiérarchique ?

☐ OUI ☐ NON

Q10 : Etes-vous suffisamment motivé pour accomplir les tâches liées à la gestion du FNRDA ?

☐ OUI ☐ NON

Q11 : Les moyens misent à la disposition de la subdivision, sont ils suffisants ?

☐ OUI ☐ NON

Q12 : sur 10 appels téléphoniques quel est le nombre d'appels liés au FNRDA ?

Q13 : sur 10 déplacements quel est le nombre de déplacements liés au FNRDA ?

- Ce questionnaire permet d'avoir une estimation des coûts administratifs liés au FNRDA, et une idée sur son environnement administratif.

- Le questionnaire peut ne pas écrire son Nom et Prénom.

Bibliographie

- James Q WILSON, Bureaucracy, basic books, New York, USA, 1989, pp 331-359.
- Katherine FALCONER & Martin WHITBY, Transactions and administrative costs in countryside stewardship policies: An investigation for eight European member states, Centre for Rural Economy, University of Newcastle, UK, 1999, pp 8-16.
- Katherine FALCONER & Martin WHITBY, Administrative Costs in agricultural policies: The case of the English environmentally sensitive areas , Centre for Rural Economy, University of Newcastle, UK, 1999, pp 12-17.
- Kenneth ARROW, The organization of Economic Activity: Issues pertinent to the choice of market versus non market allocation, in the Analysis and Evaluation of Public Expenditures: the PBB system, Government Printing Office, Washington, USA, 1969, p 48.
- Ker , private insurance company involvement in the US crop insurance program, Canadian Journal of Agricultural Economics, vol. 49, Canada, 2001, pp.557-566.

administration, volume 25, n°8, 2002, USA, pp 1007-1019.

Nig WANG, Measuring transaction costs: An incomplete survey, University of Chicago, USA, 2003, p4.

Oliver WILLIAMSON, Transaction Cost Economics, Richard Schmalesee and Robert Willig, Handbook of Industrial Organisation, Vol.1, New York: North Holland, USA, 1989, pp. 136-184.

Oliver WILLIAMSON, the Mechanisms of Governance, New York: Oxford University Press, UK, 1996, p.379.

Oliver WILLIAMSON, Transaction Cost Economics: How It Works, where it is headed, Economist, UK, 1998, pp. 23-58.

Oliver WILLIAMSON, Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective, University of California, JLEO, USA, 1999, pp 307-320.

Richard GORDON, Regulation and economic analysis: A critique over two centuries, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Netherlands, 1994, P16.

OCDE, Les Coûts de mise en oeuvre des politiques agricoles, publié par le comité de l'agriculture de l'OCDE, Paris, France, 2007, pp .19-97

Ronald COASE, The Firm, the Market and the Law, University of Chicago Press, USA, 1988, P 6.

Steven CHEUNG, On the New Institutional Economics, in Contract Economics , edited by Lars Werin and Hans Wijkander, Netherlands, 1992.

Van Huylenbroeck, D'haese and Verspecht, Methodology for analysing private transaction costs , Ghent University , Belgium, 2005, pp 15-18.