

KAMEL BEHIDJI [*]

Le secteur public industriel à l'épreuve de l'ajustement structurel non autonome : l'organisation est-elle l'essentiel ?

INTRODUCTION

La problématique du développement de l'Algérie s'est toujours résumée dans la question de savoir quelle est l'organisation de l'économie la moins coûteuse et la plus rapide à mettre en oeuvre pour être dans les meilleures dispositions possibles afin de négocier au mieux une insertion dynamique et positive du pays dans l'économie mondiale ?

Et quand on analyse sérieusement les textes fondamentaux qui ont marqué la réflexion politique et économique du pays, on peut affirmer que la préoccupation d'une insertion de l'économie nationale dans l'économie mondiale a toujours été un objectif permanent et stratégique.

A ce stade, et compte tenu de cet objectif permanent et stratégique, on peut donc avancer l'hypothèse que l'économie nationale en général, et le secteur public industrie ; en particulier ont, depuis l'indépendance, été sujets à des ajustements structurels successifs. La nouveauté importante avec le processus en cours est qu'il s'agit d'un ajustement non autonome. Aussi, la problématique actuelle du secteur public industriel consiste, en substance, à démontrer si le schéma organisationnel global retenu est susceptible de permettre une réhabilitation totale, sinon partielle, des entreprises publiques industrielles à partir précisément de leurs réserves productives industrielles et humaines internes pour faire face aux contraintes et utiliser les opportunités que véhicule en tant que changement fondamental, un ajustement structurel non autonome ; ou bien s'il s'agit en fait, à travers cette organisation, de perpétuer une situation foncièrement rentière qui risque cette fois-ci d'activer la disparition du secteur public industriel.

On essaiera dans ce qui suit d'apporter une contribution à la compréhension de tout ou partie de cette problématique à travers notamment la mise en évidence, d'une part, des principes de base et des pratiques qui ont marqué le processus de développement industriel et des changements et des limites apportés par les différents ajustements structurels qu'a connus le secteur public industriel ; d'autre part, sera analysée la démarche actuelle de restructuration industrielle, ses principes et ses objectifs ainsi que les questions essentielles que pose le schéma organisationnel en cours de mise en place.

1. LES PRINCIPES DE BASE ET LES PERIODES-CLES DE

L'ORGANISATION DU SECTEUR PUBLIC INDUSTRIEL

Si on admet un tant soit peu la validité de ce qui a été dit ci-dessus, on ne peut donc correctement analyser et comprendre la procédure d'organisation et de gestion des entreprises publiques industrielles si :

- d'une part on ne met pas en évidence les concepts sur la base desquels et pour lesquels elles ont été mises en place, ainsi que leur évolution ;
- et d'autre part, si on ne se place pas dans le contexte historique de déroulement de ce processus.

1.1. Des concepts de base et de leur évolution

Depuis l'indépendance, et jusqu'à la chute vertigineuse des revenus pétroliers en 1986, toute la problématique de la création, de l'organisation et de la gestion des entreprises publiques industrielles a tourné autour de quatre concepts-clés intimement liés entre eux, à savoir

- l'industrialisation intégrée comme base du développement économique et social,
- la propriété collective des moyens de production comme outil,
- le marché intérieur comme débouché,
- la réinsertion autodéterminée de l'économie nationale dans l'économie mondiale comme objectif ultime.

A partir de 1988, et de manière plus évidente à partir de 1993, les concepts de base ci-dessus vont connaître une transformation fondamentale notamment dans leur appréhension par les décideurs. En effet, si la politique générale reste marquée par la volonté de mener un développement économique et social global et une intégration du pays dans la société mondiale, on peut d'une manière générale noter que l'industrialisation ne constitue plus la panacée du sous-développement, que le marché intérieur n'est qu'une partie du marché mondial, et surtout que la propriété collective des moyens de production n'est plus exclusive et devrait se limiter à des secteurs d'utilité publique.

1.2. Des périodes-clés

Globalement, et en fonction de l'importance de la marge de manoeuvre dont jouissaient les décideurs sur le plan économique, on peut considérer que depuis son indépendance, l'Algérie a connu deux grandes périodes qui ont marqué le processus d'édification de l'économie, et durant lesquelles vont avoir lieu des événements internes et surtout externes qui auront des incidences à la fois directes et indirectes sur le processus d'édification, à savoir :

- une période dite de décision autonome qui va de 1962 à 1992, durant laquelle aussi bien les moyens financiers que les conditions politiques internes et externes permettaient une autonomie de décision relativement importante en matière économique et sociale ;
- une période dite de décision non autonome à partir de 1993, qui coïncide avec une chute drastique des moyens financiers, chute qui va imposer le recours aux institutions monétaires internationales et

entraîner des turbulences politiques et sociales importantes aussi bien au niveau interne que sur le plan international.

2. LE PROCESSUS D'AJUSTEMENT STRUCTUREL DE L'ECONOMIE

De l'approche que vont avoir les autorités politiques du pays de ces quatre concepts-clés ainsi que de leur évolution et en fonction de périodes-clés déterminantes pour les rapports de forces notamment au niveau international, vont dépendre les politiques et les systèmes de décision et de gestion de l'économie en général et du secteur industriel en particulier.

2.1. La phase autonome de l'ajustement structurel de l'économie

Cette phase va de l'indépendance à 1992, date de la chute drastique des revenus pétroliers et période de recomposition importante des rapports de force au niveau international particulièrement en ce qui concerne les pays du Bloc de l'Est. Cette phase comprend trois périodes.

Une période d'observation (1962-1966), marquée notamment par des événements importants tels que le départ massif des Européens d'Algérie, la vacance des biens industriels, agricoles et commerciaux qu'ils détenaient et surtout leur l'occupation par les travailleurs. Tout cela a conduit en termes organisationnels à la mise en place de l'autogestion et à la désignation de Commissaires du Gouvernement. Cette période se caractérise par une relative coexistence des secteurs privé et autogéré mais préfigure déjà le processus du premier ajustement structurel important post-indépendance.

Une deuxième période voit la réalisation de ce qu'on peut appeler le premier ajustement structurel (1967-1979). Ce premier ajustement consiste en une restructuration totale de l'économie par la socialisation et la construction de l'appareil de production par l'Etat entrepreneur à travers la planification directive de l'investissement et une organisation participative des entreprises caractérisée notamment par l'Ordonnance 71-74 du 16 novembre 1971 relative à la Gestion Socialiste des Entreprises (GSE) ainsi que par l'Ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 relative au Code de Commerce.

Une troisième période voit un deuxième ajustement structurel (1980-1987). Cet ajustement consiste en la restructuration organique des grandes sociétés d'Etat, en un début de dé-socialisation et d'ouverture progressive de l'économie à travers notamment la réhabilitation du secteur privé et une planification semi-directive à travers en particulier la loi 82-11 du 21 août 1982 relative à l'investissement privé national et la loi 82-13 du 28 août 1982, modifiée et complétée par la loi 86-13 du 19 août 1986 relative à la constitution et au fonctionnement des sociétés mixtes.

Une quatrième période voit un troisième ajustement structurel (1988-1992). On y assiste à une forme de libéralisation contrôlée de

l'économie, au désengagement progressif de l'Etat par l'autonomie de gestion mais maintien de la propriété d'Etat et d'une planification incitative et ce, à travers notamment les lois sur l'autonomie, les lois sociales et la loi sur la monnaie et le crédit.

2.2. La phase non autonome de l'ajustement structurel de l'économie

Cette phase correspond à une période d'instabilité politique et économique caractérisée notamment par la confrontation armée de l'Etat avec le terrorisme et un service de la dette qui absorbe plus de 80 % des revenus de l'exploitation des hydrocarbures, unique ressource d'échanges avec l'extérieur. Des accords sont signés avec le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale et le rééchelonnement de la dette externe est négocié avec les principaux bailleurs de fonds créanciers du pays. Cette phase est caractérisée par :

- un premier ajustement structurel dit de stabilisation de l'économie (stand-by) d'une année (avril 1993-1994) assorti de conditionnalités tacites et durant lequel des mesures importantes de nature macro-économique ont été prises concernant notamment la parité de la monnaie nationale, le taux de crédit bancaire, la libération des prix et la limitation importantes des subventions pour un grand nombre de produits de base.
- un deuxième ajustement structurel (en cours) suite à l'accord du 22 mai 1995 avec le FMI assorti cette fois-ci de conditionnalités écrites concernant un ensemble de critères de performance macro-économiques, qui donnera lieu à un complément de mesures macro-économiques de libéralisation par la fin du monopole sur le commerce extérieur, le libre accès aux devises pour les opérateurs et surtout l'accessibilité des capitaux des EPE aux apports privés, la création des holdings et le caractère marchand conféré aux participations de l'Etat à travers notamment l'ordonnance 95-06 du 25.01.95 relative à la concurrence, l'ordonnance 95-22 du 26 août 1995 relative à la privatisation des entreprises publiques et l'ordonnance 95-25 (septembre 1995) relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat.

3. LES GRANDES LIGNES DE LA NOUVELLE ORGANISATION DU SECTEUR PUBLIC INDUSTRIEL

L'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat constitue la pièce maîtresse de la nouvelle organisation du secteur public industriel dont elle définit le processus de constitution ainsi que les prérogatives et constitue par rapport aux lois de 1988 portant réforme économique une rupture fondamentale notamment pour ce qui concerne les transferts, la cessibilité des actifs et les sanctions économiques des activités non rentables.

3.1. Le processus de constitution des holdings

Si on se réfère en particulier aux travaux des experts représentant les différents acteurs ayant participé à la réflexion sur la nouvelle

organisation du secteur public industriel (ministères de tutelle, Fonds de Participation, etc.) sous le pilotage de l'ex-Ministère de la Restructuration Industrielle et de la Participation (MRIP), le processus de restructuration industrielle qui doit réorganiser le secteur public industriel à travers notamment la constitution de groupes industriels, peut être résumé de la façon suivante :

a. schéma d'organisation générale :

Holding => E.P.E. => Filiale.

b. démarche méthodologique:

Diagnostic => redressement => survie => regroupement => compétitivité.

Entreprises déstructurées => entreprises viables => groupes industriels performants.

c. principes de redressement :

- recentrage sur les activités de base.
- abandon des activités non rentables.
- externalisation des activités annexes.
- réhabilitation de l'outil de production.
- management de performance.

d. principes de regroupement :

- branches/filières.
- synergies-R&D-appros-production-commercial-finances.

3.2. Organisation, prérogatives et fonctionnement des holdings

Le tableau ci-dessous reprend les principales différences par rapport à l'existant introduites par les nouveaux textes dans la gestion et l'organisation du secteur public industriel et commercial.

	Fonds de Participations	Holding Public
Prérogatives	Gestion financière des capitaux publics	Gestion et administration des capitaux marchands
Statut	Agent fiduciaire	Attributs de droit, propriété sur les capitaux marchands
Missions	Procéder pour l'Etat à des invest. En vue de générer des gains	Rentabiliser et faire fructifier les valeurs
Fonctions et contrôle	1 Conseil d'Administration de 5 à 9 membres 1 Président élu et 1 DG	1. Directoire 1. Président - DG unique + conseil de suivi de 7 membres
	Fonds de Participations	Holding Public
Tutelle	A.G. de Ministres présidée par le Premier Ministre	Conseil National de Participation de l'Etat présidé par le Premier Ministre
Relations EPE	Représentation dans les C.A. des EPE	Pas de représentants directs
Patrimoine	Patrimoine inaliénable et incessible	Patrimoine aliénable et cessible
Forme	SPA	SPA en la forme

3.3. Le nombre de holding retenus et les secteurs concernés

Après de nombreuses controverses entre les différents centres de

semble que le point nodal des divergences ait été la détermination des entreprises dites stratégiques et qui pourraient constituer un point d'appui important pour une éventuelle politique industrielle basée sur une intervention concrète de l'Etat en tant qu'investisseur mais aussi en tant qu'entrepreneur, il a été retenu dans une première phase 11 Holdings regroupant principalement les entreprises évoluant dans les branches d'activités industrielles, commerciales et de service, à l'exception notable :

- des entreprises des hydrocarbures.
- des entreprises des transports.
- des banques et des assurances.

4. LES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL A L'HORIZON 2010

A la suite de la tenue des Assises Nationales de l'Industrie à Alger en juillet 1995, un schéma directeur portant stratégie industrielle pour l'horizon 2010 a été élaboré et retenu. D'une manière générale, cette stratégie, définie par les experts du Ministère de l'Industrie et de la Restructuration, se propose comme objectif ultime de transformer sur la période la configuration actuelle de l'industrie nationale en une nouvelle configuration dont les grandes lignes peuvent être résumées comme suit : En termes de propriété et de taille, la configuration actuelle où prédomine le secteur public composé de grandes entreprises (75 %) devrait évoluer vers une configuration où le secteur privé et les petites et moyennes entreprises occuperont une place prépondérante (67 %) dans l'économie.

En termes de base industrielle et technologique, les branches industrielles prioritaires, retenues sur la base des objectifs de valorisation des ressources minières par la transformation sur place et le développement des exportations hors hydrocarbures, sont au nombre de 14 où prédominent la pétrochimie et la chimie de base, l'agro-alimentaire, les biens d'équipement et les industries liées aux nouvelles technologies (biotechnologies, nouveaux matériaux, technologies de l'information et nouvelles énergies).

En termes de performance, les impacts attendus de cette stratégie en terme de performance sont, dans une première phase (an 2000), le doublement du chiffre d'affaire et de la valeur ajoutée au moyen d'un taux maximum d'utilisation des capacités (88 %), une plus grande couverture du marché national (68 %), l'équilibre des importations du secteur par ses exportations et la création de 100 000 emplois. Dans une 2^{ème} phase (an 2010), il est prévu de doubler les performances de la première phase pour arriver à un équilibre de la balance commerciale, et surtout, à l'érection de l'économie nationale au niveau du peloton de tête des pays à revenus intermédiaires.

CONCLUSION : LES PREMIERS QUESTIONNEMENTS

Bien que le processus de réorganisation décrit plus haut soit pour ainsi dire irréversible, en tout cas dans son mouvement, et qu'il a le mérite

d'apporter un certain éclairage à la fois sur ce que devrait être la nouvelle organisation du secteur public industriel et sur la détermination des décideurs politiques et économiques à le mener à terme, un grand nombre de questions de forme comme de fond commencent déjà à se poser.

Les questions de forme concernent, en premier lieu, les problèmes liés aux critères de détermination des entreprises dites stratégiques. Selon les échos qui ont pu parvenir, la controverse a consisté en ce que les uns considèrent que c'est l'activité elle-même qui détermine le caractère stratégique d'une entreprise alors que les autres pensent qu'au contraire ce sont les performances économiques et financières. La principale indication d'un éventuel arbitrage opéré semble se trouver dans l'exclusion des secteurs des hydrocarbures, des transports, des banques et des assurances du processus de constitution des holdings. Ceci étant, cette exclusion pose en elle-même la question entre autres du système bancaire sans la performance duquel aucune amélioration réelle du secteur industriel n'est possible. Par ailleurs, viennent les questions liées à la segmentation retenue des activités qui privilégie la branche-filière qui a montré ses limites au niveau international et qui n'a apporté aucune amélioration sensible notamment en matière d'intégration au niveau local.

Pour ce qui est des questions de fonds, cette nouvelle organisation va-t-elle favoriser une meilleure insertion et donc un meilleur développement ? Et le problème de la propriété des moyens de production et donc de la responsabilité et des performances sera-t-il réglé définitivement et de quelle manière ? Privatisation totale ou limitée ? Les problèmes de la performance du secteur public industriel sont-ils seulement liés à sa nature ou s'agit-il plutôt de questions institutionnelles, culturelles et sociales ? En fait, le débat ne fait que commencer et l'une des exigences incontournables de l'utilité et de la fécondité d'un tel débat est que celui-ci devra nécessairement être basé sur la réhabilitation du concept même d'entreprise en tant qu'entité d'essence fondamentalement et d'abord économique.

Références

BEHIDJI K, 1996. *Les grandes lignes du processus de restructuration industrielle du secteur productif*. Cycle de conférences sur l'Ajustement Structurel, Institut des Sciences Commerciales, Oran.

Notes

[*] Directeur Général Adjoint de l'ENCC Spa. Chercheur associé au CREAD.

HABIB BENBAYER [*]

Les nouveaux développements de la théorie de la croissance

L'héritage des grands modèles de croissance élaborés au cours des dernières années a conduit à affirmer que le taux de croissance dépend de l'expansion de la population active et du progrès technique ou plus précisément des gains de productivité. Autrement dit, le taux de croissance est une donnée exogène, il ne dépend pas du comportement des agents (épargne, investissement) ni des impôts ou de la politique budgétaire. En outre les travaux statistiques sur les sources de la croissance montrent que 80 % de l'augmentation s'explique par le facteur "résiduel" appelé progrès technique. Il résume un ensemble de variables telles que le développement des connaissances, la recherche et l'innovation, les économies d'échelle etc...

Ces modèles ont aussi abouti à plusieurs autres conclusions paradoxales : le niveau du taux d'épargne qui affecte celui du capital par tête mais pas la croissance ; la nécessité de la convergence de tous les pays dans un cadre international vers un même niveau de capital et de produit par tête sous les hypothèses d'identité de préférences pour les agents de chaque pays, c'est à dire une similitude des taux d'épargne et de croissance démographique (le développement est assimilé à une notion de rattrapage) etc (Jessua, 1991 ; Burda, 1993).

Le réexamen du problème des sources de la croissance nous amène à constater l'existence d'un pouvoir explicatif restrictif des éléments qui la composent auxquels on a recours pour interpréter la baisse des taux de croissance des pays industrialisés. Il a conduit aussi à révéler l'existence de difficultés liées à la poursuite des objectifs de cette théorie. Ces difficultés proviennent des incertitudes sur l'ampleur des substituabilités et les lois qui les régissent dues à une faible observation des faits. Elles proviennent aussi de l'attribution faite d'un usage constant des fonctions de production auquel il incombe de rechercher les arguments théoriques, empiriques ou opératoires qui peuvent justifier le recours à une pratique aussi universelle (Artus, 1994).

Cet ensemble de constatations nous a contraint à ne pas nous satisfaire des explications fournies habituellement par la théorie néoclassique et justifie ainsi les tentatives de dépassement dont nous essaierons de développer l'essentiel.

1. LE RENOUVELLEMENT DE LA PROBLEMATIQUE DE LA THEORIE DE LA CROISSANCE

Cette nouvelle théorie est en train d'élaborer les prémisses d'un nouveau paradigme concernant la croissance. Elle fonde son analyse sur la base de constatations de résultats de travaux empiriques pour aborder ensuite un certain nombre de thèmes qui constituent ses principales applications jusqu'à ce jour (Arrous, 1991).

11. La référence aux différents constats déduits de résultats empiriques

Il existe trois types de constats de résultats empiriques qui ont fondé cette analyse.

Les études menées ne permettent pas de mettre en évidence un quelconque phénomène de convergence du produit par tête et des taux de croissance. Elles tendent à montrer un accroissement de l'écart entre le niveau de revenu et des taux de croissance et cela même entre pays industrialisés. Elles cherchent à rendre compte de la diversité des évolutions constatées.

Les politiques gouvernementales influent sur le niveau de croissance. Elles sont bien évidemment déterminantes pour le fonctionnement du système économique dans toutes ses composantes lorsqu'elles agissent directement sur les sources de croissance. Il s'agit de l'impact de mesures gouvernementales à promouvoir la croissance en agissant sur ses sources : offre de travail ; épargne, investissement etc.... Ceci révèle un regain d'intérêt en faveur d'un interventionnisme public et peut justifier le travail des planificateurs.

Enfin la disponibilité des données démographiques qui font apparaître une association systématique entre décroissance de la mortalité et taux de fécondité et croissance du revenu par tête. L'observation de cette relation dans les évolutions passées rend compte des causes et différences du taux de fécondité sur la croissance économique.

La détermination pour les économies d'une part d'un équilibre stable de croissance démographique élevée et d'accumulation faible, et d'autre part d'un équilibre stable de croissance avec développement du capital humain et faible fertilité va être fonction de sa dotation initiale en capital humain. En conséquence la vigueur démographique des sociétés varie inversement à leur niveau de développement. Il va en résulter un seuil. Lorsqu'une économie est positionnée en deçà de ce seuil, elle connaîtra une stagnation économique et une croissance démographique, à travers lesquelles le positionnement d'une économie va l'amener à une stagnation économique et une croissance démographique (lorsqu'on se situe en deçà de ce seuil).

Plusieurs familles de modèles sont présentées en se différenciant par le facteur accumulé (Amable & Guellec. 1992). Dans l'état actuel du développement de cette théorie, pour obtenir une explication empirique satisfaisante de la croissance, ces modèles ont introduit explicitement

dans l'analyse, à côté de la progression des quantités utilisées de capital et de travail, d'autres facteurs. Ceux-ci ont trait à l'importance du capital humain, aux phénomènes d'apprentissage et d'expérience, à l'endogénéité du progrès technique qui dépend de la diffusion des connaissances, de la recherche, à l'existence des rendements d'échelle croissants etc...

Ils établissent la possibilité de l'existence de forces internes à l'économie pour la faire parvenir à des équilibres de croissance indéfinis. Ils insistent sur les fondements micro-économiques de la croissance en identifiant tant ses motivations que sa mécanique. Ils ont en commun dans ce domaine de mettre l'accent sur le progrès technique ainsi que sur sa détermination pour retenir un changement technique endogène. Ils justifient ainsi le maintien d'une source de la croissance véritablement endogène. Elle n'est plus une variable exogène, inexpliquée mais une variable économique qui renvoie à des comportements et à des grandeurs macro-économiques.

Un premier type de modèle (celui de Romer) concentre son développement sur des entreprises rationnelles dans un environnement concurrentiel. Elles disposent d'une technologie dans laquelle on incorpore deux facteurs : le travail et un autre facteur assimilé au capital ou à la connaissance (Romer, 1992). Cette fonction de production est supposée à rendements d'échelle constants en connaissance privée. L'introduction d'une connaissance sociale va permettre d'assimiler ces rendements d'échelle comme étant croissants. L'externalité est perçue en posant que la connaissance sociale constitue la sommation des connaissances privées. La présence de cette externalité ne permet pas de démontrer aisément l'existence d'un équilibre concurrentiel. Pour y parvenir l'auteur détermine d'abord la solution du programme d'optimisation privé des agents en retenant comme donné le niveau du stock collectif de connaissances. Ensuite il démontre l'existence d'une situation dans laquelle la sommation des niveaux de capital optimal décidés privativement coïncide avec le niveau de capital collectif. Le stock total de connaissance est tenu pour être un paramètre donné afin de résoudre le programme de maximisation de la consommation de l'agent représentatif. Dans leur décision les agents ne retiennent pas l'interdépendance de l'externalité, il va résulter un biais de sous-investissement et de sous-accumulation du capital ou de la connaissance. Il en résulte ainsi une divergence entre la dynamique produite par les décisions privées et celle d'un agent externe (planificateur) qui va inclure dans ce calcul cette interdépendance.

Le second modèle de Romer met l'accent sur l'importance du rôle de la spécialisation (Romer, 1994). Pour illustrer son modèle il reprend un certain nombre d'idées déjà développées. Il revient sur les mécanismes à l'origine des rendements croissants pour expliquer les problèmes de recherche. Le fait que ces mécanismes résultent du processus de type learning by doing, il suppose implicitement une réorganisation permanente de l'activité productrice. Celle-ci passe par un approfondissement de la division du travail et une rationalisation des

tâches. Lorsque le processus de production présente des indivisibilités, cet approfondissement qui se manifeste par un accroissement du nombre de biens intermédiaires entraîne à la fois une hausse des coûts fixes et une diminution des coûts variables. Ce modèle constitue une synthèse des mécanismes fondamentaux de la croissance où interagissent les effets d'innovation, de spécialisation, d'indivisibilité et d'externalité.

D'autres modèles mettent l'accent sur l'accumulation du capital humain qui constitue aussi un thème majeur de cette nouvelle théorie [1] (Lordon, 1991).

Cette accumulation du capital humain offre des possibilités pour améliorer endogènement l'efficacité des facteurs. Il s'agit alors de considérer la façon dont les salariés consacrent une partie de leurs temps à des programmes de formation qui leur permettent d'améliorer leurs performances, mais aussi les effets d'apprentissage. Ces derniers sont en dernière analyse portés par les salariés qui participent effectivement à la production. Les modèles de Lucas sont très caractéristiques de ces développements. Dans le premier modèle, il considère que la formation du capital est assimilée à une activité alternative à la production. Les salariés consacrent une partie de leur temps de travail à l'amélioration de leur capacité et à la formation. Dans le second modèle il considère les effets de type "learning by doing" dans lesquels c'est l'activité productrice elle-même qui engendre comme un apport supplémentaire, une amélioration des capacités des salariés.

Dans les deux cas, la formation du capital humain nécessite un sacrifice et un arbitrage inter-temporel. En effet, dans le premier modèle le producteur-consommateur va arbitrer entre un revenu et une consommation courante moindre du fait du temps consacré à la formation et un revenu futur supérieur relatif à une efficacité attendue. Dans le second modèle, le sacrifice porte sur des catégories de biens moins désirables du fait de la nécessité de mobiliser davantage les effets d'apprentissage dans un secteur. On retrouve aussi la problématique de sous-optimalité de l'équilibre concurrentiel et la possibilité d'une action efficace de l'Etat. Etant donné que la technologie est un bien accessible de façon identique à toutes les économies, elle ne peut expliquer les différences internationales de niveau et de croissance de revenu. Ce qui justifie le maintien du capital humain comme élément de croissance. Cette théorie considère que l'accumulation du capital physique est en elle-même insuffisante pour produire une croissance permanente dans la mesure où la production est soumise à la décroissance des rendements marginaux du capital. Elle incorpore un facteur susceptible d'augmenter la croissance : le savoir. Il est incorporé au capital humain et va servir à la production de connaissances nouvelles qui est spécifiée comme une fonction du capital humain accumulé par les générations précédentes.

1.2. Les justifications du renouvellement : les fondements théoriques

Ce dépassement de l'approche traditionnelle nécessitant d'avoir recours à une endogénéité du changement technique ou de la connaissance pour soutenir un équilibre optimal de croissance justifie la présence de rendements croissants en situation de concurrence.

En reprenant à leur compte les développements de cette approche, une partie des nouveaux modèles traitent le changement technique comme un effet induit par la connaissance elle-même ou par l'investissement. Par contre, d'autres modèles rendent possible l'endogénéité du progrès technique du fait de l'existence d'agents qui choisiront de consacrer une certaine quantité de ressources dans les dépenses de recherche et développement : temps de formation etc... Les motivations qui gouvernent l'affectation de ces ressources relèvent d'un comportement altruiste, de maximisation de profit ou pour justifier la nécessité d'une présence gouvernementale active pour parvenir à l'objectif de croissance de l'économie.

Cette théorie se réfère à l'existence de rendements d'échelles croissants ou d'externalités dans le processus d'accumulation qui garantissent que la productivité marginale de l'accumulation ne tend pas vers sa disparition dans une relation inversement proportionnelle à la quantité dans le but de rendre possible une croissance perpétuelle. Les facteurs accumulables indispensables pour empêcher l'extinction de la croissance à long terme doivent avoir une élasticité de production au moins égale à un. Seulement, les rendements croissants sont incompatibles avec la concurrence. En situation de rendements croissants, la dynamique concurrentielle atteindra ses limites. Tant que les producteurs sont des price-takers et qu'ils sont assurés d'écouler au prix du marché toute la production, celle-ci peut croître indéfiniment sans aucune restriction. La taille de production va procurer un avantage de coûts, les producteurs vont se forger une position de monopole en vue d'extraire des profits supérieurs au taux de rendement normal. L'entreprise surdimensionnée la plus performante va profiter d'une production supérieure aux autres pour finir par cumuler les bénéfices de son avantage compétitif et sera en mesure d'évincer les petites entreprises pour conquérir et dominer le marché. Une situation initialement concurrentielle évoluera ainsi vers ce type de configuration. Cependant la référence à deux mécanismes nous permet de concilier ces aspects. Le premier invoque les externalités. Les conditions de production pour chaque firme individuelle sont celles de rendements d'échelle non croissants de telle manière que la concurrence parfaite soit préservée ; en retour, chacune peut bénéficier des externalités technologiques positives ou rendements croissants engendrés par l'accroissement de la taille du marché. On peut les assimiler à la synergie de l'accumulation simultanée du capital physique et/ou humain d'un grand nombre de producteurs.

L'idée maîtresse est que l'investissement au sens large engendre des externalités positives. Il n'améliore pas seulement la capacité productive de l'entreprise ou du travailleur considéré mais des entreprises ou travailleurs avec lesquels elles sont en relation. Cela résulte par exemple des transferts de connaissances ou d'expérience

entre firmes ou travailleurs qui utilisent les nouvelles techniques. Une entreprise développe et gagne ensuite en expérience avant que celle-ci ne soit diffusée et reprise pour bénéficier aux autres entreprises. Cette description permet d'expliquer pourquoi aux Etats-Unis les entreprises de pointe tendent à se regrouper dans les zones géographiques spécifiques comme c'est le cas de la Silicon Valley.

L'introduction des effets externes pour obtenir des rendements constants du capital à un niveau agrégé tout en préservant la décroissance des rendements de capital à l'échelle de la firme ne permet pas à l'optimum privé de coïncider avec l'optimum social. La firme, dans son optimisation, lorsqu'elle égalise le taux d'intérêt et la productivité marginale du capital, augmente son capital. Elle ne tient pas compte du fait que par la même occasion elle accroît la productivité de l'ensemble des firmes. L'intervention d'agents (planificateur) permet d'assimiler la productivité marginale sociale du capital, laquelle est supérieure à la productivité privée, ce qui permet de parvenir à un taux plus élevé de la croissance de l'économie.

Le second mécanisme utilisé concerne la différenciation. L'existence de rendements croissants s'exerce sur chacun des biens appartenant à un ensemble de grandes tailles. Celle-ci permet de donner des interprétations nouvelles sur les raisons qui font que des pays ayant des dotations factorielles à peu près similaires trouvent un intérêt au libre échange. Cette théorie apporte une vision dynamique à l'apparition de nouveaux thèmes tels que la reconsidération de la politique commerciale.

Le renouvellement de la théorie "orthodoxe" de la croissance s'est apparenté à l'apparition de la théorie de la croissance endogène qui procède à un réexamen du problème des sources de la croissance. Ce courant de pensée est en train de renouveler considérablement la problématique de la croissance telle qu'elle a été appréhendée jusqu'à maintenant. En nous limitant aux seuls apports essentiels, ces travaux peuvent être regroupés en deux catégories de modèles.

La première catégorie de modèles envisage d'introduire un facteur supplémentaire représentatif du progrès technique dans la fonction agrégée. Il peut être accumulé et admet une externalité positive pour obtenir des rendements d'échelle croissants de telle sorte que cette accumulation ne soit pas sujette à une perte d'efficacité de facteurs. La seconde catégorie de modèles va reprendre les aspects d'incitation à la recherche et d'appropriabilité des résultats pour modéliser de manière explicite un secteur de la recherche en conformité avec des structures de marché et de l'articuler avec le secteur de bien final.

2. LES SOURCES DE CROISSANCE

2.1. Les externalités liées à l'accumulation de connaissances

La contribution des travaux issus de la micro-économie du changement technique et de l'économie industrielle a permis à cette théorie de retenir les apports fondamentaux de la notion d'externalité positive et

celle des rendements d'échelle croissants pour tenter d'endogénéiser le progrès technique et de rendre compte du taux de croissance positif de longue période.

Une première source possible de croissance liée aux externalités positives en rapport avec l'accumulation de connaissances a été développée par Romer. Il considère que le mécanisme de la conception selon lequel la productivité d'une entreprise s'accroît avec le volume de sa production s'explique par l'augmentation de la division sociale du travail et l'accroissement de la spécialisation des tâches. Celles-ci permettent une augmentation de l'efficacité de chaque travailleur qui n'a plus à effectuer qu'un nombre réduit de gestes. L'existence d'un coût fixe lié à l'apprentissage de chaque tâche justifie ce phénomène.

Dans ce modèle initial, l'auteur considère que les externalités technologiques sont le produit de l'accumulation du facteur capital. Deux mécanismes distincts peuvent fonder les externalités sur le capital physique. Le premier invoqué est le "learning spillover" (accumulant du capital) : la firme accumule par la même occasion des connaissances, apprentissages par la pratique dont bénéficieront les autres firmes grâce à la circulation de l'information. L'auteur n'explicite pas les nombreux canaux par lesquels il se diffuse. Le progrès technique lié à l'apprentissage provient du fait que la productivité est fonction de l'expérience accumulée dans la production. Cette forme d'économie d'échelle a connu une grande notoriété dans la littérature managériale (les rendements d'échelle liés à la courbe d'expérience).

Le second mécanisme concerne le capital lui même et non la connaissance qu'il engendre (les spillovers technologiques). L'idée repose sur l'existence de complémentarité entre activité et firme en présence d'incomplétude de marché. Une forme de développement économique a déjà traité cet aspect lorsqu'elle préconisait l'intérêt d'un lancement simultané de plusieurs secteurs d'activité en même temps (Nurske, 1968).

Le développement de cet apport intègre un ensemble de phénomènes vérifiables même si l'absence de mesures induit des doutes sur leurs capacités à assurer à eux seuls l'endogénéité de la croissance. L'existence de rendements d'échelle est sous-jacente à ces externalités. Ils sont posés comme constants en travail et capital privés, mais comme croissants au plan macro-économique. Car on admet que l'apport des différents producteurs à l'amélioration du stock total de capital leur permet de contribuer à l'émergence d'un capital social ou d'une connaissance sociale. Il est source de croissance (il constitue le troisième facteur d'une fonction de production agrégée). Les rendements privés étant constants, l'équilibre sous-optimal est possible car les différents intervenants n'intègrent pas dans leurs calculs l'externalité positive agrégée à un niveau supérieur qu'ils ont pourtant contribué à engendrer collectivement. L'accès à cet équilibre n'est pas satisfaisant car il s'accompagne d'une sous-accumulation de capital et de connaissance sociale. Le rendement collectif de certains facteurs augmente avec leur accumulation et dépasse ceux des rendements

privés. L'existence de ces externalités positives entraîne une sous-optimalité de l'équilibre du marché.

Il découle de cet aspect que le rôle clé des externalités et l'existence des biens privés rendent sous-optimaux les mécanismes de marché du moment que l'accumulation des facteurs s'arrête dès que la rentabilité privée deviendra insuffisante. Ceci offre ainsi toute latitude à d'éventuelles formes interventionnistes d'institutions situées en dehors du marché (en subventionnant la formation, en investissant dans l'infrastructure, en soutenant la recherche et l'innovation etc...) Elles vont instaurer une coordination non marchande entre les agents privés afin de permettre le rapprochement de l'équilibre concurrentiel à l'optimum social. Celui-ci justifie la réhabilitation du rôle de l'Etat à travers la production des externalités positives par ses politiques structurelles.

Le rôle important que tiennent les externalités dans le processus de croissance peut être appliqué aussi au contexte institutionnel. Elles permettent de présenter la configuration relationnelle qui s'établit entre les différents agents en dehors du marché. Celle-ci diffère entre les pays et peut contribuer à justifier les différences des dynamismes techniques.

L'importance des effets externes a une portée significative sur l'explication de la croissance. Cette dernière est d'autant plus forte que les secteurs affichant une forte augmentation de rendements sont ceux qui bénéficient d'une forte élasticité de la demande. Il s'avère que dans le cas où il se révèle une concentration d'augmentation de la demande sur les branches ou filières à rendements croissants, la structure économique qui les compose pourra être qualifiée de favorable à la croissance. D'où l'intérêt de rapprocher l'évolution de la demande finale des pays développés des performances attendues en matière de rendements d'échelle d'un certain nombre de secteurs tels que les services (santé, loisirs etc.) qui représentent une part croissante de la consommation finale.

2.2. La croissance de la productivité due à la R et D

Une vision alternative et complémentaire est proposée. Elle attribue la croissance de la productivité à une activité spécifique, la Recherche et Développement. La R et D qui nécessite d'importants capitaux s'insère dans les entreprises disposant des moyens nécessaires d'autant plus que le retour sur investissement n'est pas du tout garanti. Les dépenses de R et D permettent la mise au point d'équipements novateurs plus productifs que les anciens ; le progrès technique s'incorpore principalement dans le capital physique mais il ne résulte pas de l'investissement dans ce type de capital. Les modèles retenant un tel mécanisme comportent un secteur séparé générateur d'innovation. Ils considèrent que le niveau technologique peut croître sans limite, ce qui n'est pas le cas du niveau du capital humain étant donné que la population est fixe, puisque incarné dans des personnes physiques. La connaissance technique joue le rôle de variable car le capital humain aura la capacité d'être utilisé dans la production de connaissances nouvelles (secteur de la recherche) et dans la production du bien final.

Le capital physique prend la forme d'un ensemble d'inputs différents dont l'accroissement du stock de capital se fera par une augmentation du nombre des inputs mis à la disposition des producteurs. Un équilibre existe entre la croissance du capital et le progrès technique. Celui-ci constitue une production d'inputs de plus en plus spécialisés et différents reflétant un accroissement de la division sociale de travail (tout comme le modèle initial de Romer) qui va être le résultat d'une activité spécifique et rémunérée : La R et D.

L'augmentation de l'utilisation du nombre des inputs dans la production augmente le produit final. Le capital qui est constitué des inputs bénéficie de la prestation de services. Les nouveaux biens intermédiaires sont élaborés à partir d'une conception obtenue du secteur de la recherche et d'unités de biens intermédiaires (les inputs nouveaux s'ajoutent aux anciens). La production d'une quantité quelconque de nouveaux biens intermédiaires exige un coût fixe à l'achat de brevets d'un secteur de recherche dont les rendements sont croissants (c'est une forme d'incitation aux changements techniques). L'innovation procure un pouvoir de monopole qui est l'incitation première à mettre en oeuvre de nouveaux procédés et garantit un profit supplémentaire. Elle est aussi à la source des externalités, car sa création exerce un effet positif sur les possibilités de production des autres firmes. Le secteur de la recherche permet de trouver de nouveaux biens intermédiaires. Les firmes qui s'occupent de la recherche trouvent de nouvelles idées pour la production d'un bien final. Ce secteur engendre des rendements croissants. L'accroissement des ressources consacré à la recherche favorise l'augmentation de la productivité et permet d'assurer une croissance soutenue de la technologie. On rejoint ici la même formulation que celle que nous avons présentée précédemment où nous avons affirmé qu'une croissance soutenue avec une accumulation basée sur des rendements d'échelle croissants est nécessaire à une croissance durable du produit final.

Seulement, cette différenciation source de croissance ne porte pas uniquement sur cet aspect (biens intermédiaires). D'autres apports développés dans ce domaine (qui possèdent beaucoup d'aspects similaires avec les développements précédents) attribuent la croissance à la production de biens de consommation. La croissance dans ce cas prendra un aspect qualitatif. Au lieu de se traduire par une augmentation des quantités consommées, elle s'identifiera à une augmentation de la variété ou de la qualité des biens mis à la disposition des consommateurs, (la technologie est représentée par le nombre de biens disponibles pour la consommation et croît avec le travail affecté à son développement).

L'innovation technologique qui est au coeur de la croissance va résulter d'un choix des agents. Elle constitue un bien économique.

Elle est un bien "non rival" et partiellement exclusif. Elle participe directement à une amplification graduelle des connaissances nouvelles grâce à la possibilité d'une utilisation simultanée au moindre coût pour asseoir d'autres recherches. L'intervention d'agents (organismes privés

de certification, l'Etat etc...) est rendue nécessaire du fait de l'incapacité du système de marché à assurer de manière satisfaisante la production de tels biens (en instituant par exemple un système de brevets, licences, marques etc...) afin de garantir leur appropriation. Elle revêtira ainsi le caractère d'un bien privé qui est sensé être mis sur le marché, assurant la rentabilité de la recherche. Les firmes sont tenues de s'acquitter d'un droit pour produire des inputs nouveaux. La détermination de ce prix est liée au taux de salaire du capital humain par une condition de maintien de l'équilibre concurrentiel du secteur de la recherche. C'est de la comparaison entre le prix du brevet et les profits attendus de son exploitation par ce secteur que va résulter la décision de produire un nouveau bien intermédiaire.

Les imperfections liées à ce modèle sont attribuées d'abord à la situation de concurrence monopolistique des firmes produisant des biens d'équipement sous l'hypothèse de rendements constants, ensuite à l'effet externe engendré par l'output des firmes de R-D grâce à sa contribution au développement général des connaissances accessibles gratuitement pour tous.

L'équilibre de l'économie selon Romer est défini comme un sentier pour les prix et les quantités suivant des considérations spécifiques [2]. Il montre que la détermination d'un équilibre de croissance régulier est telle que les connaissances, l'ensemble des biens intermédiaires et le produit final croissent à taux constant tandis que le partage du capital humain entre recherche et production finale reste constant. Ce taux de croissance ne dépend ni de la population active ni de la technologie du secteur intermédiaire. La croissance est donc insensible à une politique de subvention de l'investissement alors qu'elle peut être stimulée par une aide à l'accumulation de connaissances. L'économie possédera un taux de croissance d'autant plus élevé que le facteur humain consacré à la recherche qui est supposé constant sera élevé. C'est donc l'allocation du capital humain entre les secteurs de la production des biens finals et de la recherche et développement qui déterminera la valeur de croissance d'équilibre.

Une économie dont la dotation en capital humain est élevée peut croître plus vite dans la mesure où elle pourra consacrer davantage à l'accumulation du savoir. Par contre, un niveau très faible de capital humain entraînera qu'une infime partie soit versée à la recherche. Le secteur de la production va accaparer la totalité du capital humain et le taux de croissance sera faible. D'où l'évidence même de l'apparition d'une croissance relativement rapide dans les pays développés qui exclurait toute tendance à la convergence.

L'externalité engendrée par le produit de la recherche des agents isolés n'est pas prise en compte. Elle explique l'importance du taux de croissance optimal par rapport à celui de l'équilibre du marché.

Néanmoins cet apport n'est pas dénué de toutes formes d'insuffisances. On peut noter dans un premier niveau cette volonté affichée à faire dépendre directement le taux de croissance de la production par rapport à la quantité du capital humain qui permet

d'admettre que la taille du pays (mesuré par le nombre de travailleurs qualifiés et non par la main d'oeuvre totale) influe fortement sur sa croissance. Il s'agit là d'un aspect appréciable qui milite en faveur de l'unification économique européenne (Baldwin R. a appliqué les conclusions à la création du marché unique communautaire). Seulement, il s'apparente mal au sentiment de repli qui se révèle dans les relations commerciales américaines devant des concurrents tels que le Japon, l'Allemagne, la France par exemple.

Le stock global de capital humain est considéré comme étant fixe car il est incarné dans la population dont la taille est constante ; le modèle développé par Romer s'accommoderait difficilement d'un capital humain qui connaîtrait un développement et sans autre modification engendrait une forte croissance. Si l'on se réfère aux pays développés sur ce seul aspect et en canalisant notre observation sur la croissance du capital humain au cours du temps, on devrait assister à une accélération tendancielle de la croissance économique ; seulement la réalité est tout autre, il peut s'avérer qu'il existe d'autres mécanismes fondamentaux qui n'ont pas été repris dans ce travail.

Dans un second cas, en maintenant l'aspect cumulatif du changement technique, Romer considère que l'ensemble des biens intermédiaires découverts restent en activité et viennent s'ajouter à ceux nouvellement découverts. Nous allons assister à un accroissement sans cesse du nombre de biens dont la part de chacun dans le capital va nécessairement tendre vers 0. Il exclut dans son développement la conception de la "destruction créatrice", les nouveaux biens ne rendent pas caducs les anciens [3].

Les implications macro-économiques utiles à l'enrichissement des politiques économiques des PVD sont multiples. Il importe tout d'abord de déceler les aspects essentiels qui militent pour l'investissement des capitaux étrangers, ensuite de relever les apports fondamentaux dont l'analyse permet d'entrevoir les actions prioritaires à retenir pour ces pays.

En se référant au travail de Lucas lorsqu'il reprend les données de Kruegger sur la qualité moyenne de la main d'oeuvre par Etat, on remarque que la rémunération réelle du facteur du travail (capital humain incorporé) est beaucoup plus faible dans un pays en développement que dans un pays industrialisé (Lucas, 1990). Cette inégalité est à l'origine des migrations observées. Dans la lignée de la logique néoclassique on est amené à considérer qu'en cas d'arrêt de migration de main d'oeuvre, le capital devrait cesser de s'investir dans les pays industrialisés pour se diriger vers les seconds. Seulement, la réalité ne confirme pas cette affirmation. Lucas propose une explication à l'absence de ce mouvement massif de capitaux. Il suppose que l'output d'une entreprise fabriquant du bien physique dépend non seulement du capital humain et physique qu'elle utilise mais aussi du niveau moyen du capital social par travailleur dans l'économie.

Les rendements d'échelles par rapport au capital humain et physique sont constants mais croissants par rapport à l'ensemble des trois

facteurs. Ceci exprime habilité et compétences données, un salarié sera plus efficace au sein d'une collectivité de travail disposant d'un haut niveau de formation que dans un environnement à faible capital humain. En revanche l'introduction d'une économie externe peut impliquer que la rémunération du capital ne soit pas inférieure dans les pays industrialisés par rapport à ceux en développement et par conséquent il n'existe aucune justification d'une délocalisation. Ce qui explique le mouvement de recentrage qui s'est opéré ces dernières années.

D'autres explications peuvent être apportées en conformité avec la logique néoclassique. Lucas reprend les deux étapes par lesquelles passe la balance de paiement lors du développement. Dans une première phase l'entrée de capitaux fait bénéficier le pays d'un transfert net, la balance commerciale est déficitaire. Dans la seconde phase, le transfert net va profiter aux pays créditeurs. Pour assurer le paiement de la charge de la dette la balance commerciale est excédentaire. D'où la tentation, l'intérêt à nationaliser les actifs étrangers avant l'échéance de la première phase. Cette réticence à investir peut être ainsi attribuée au fait que durant la première phase, le comportement anticipé des pouvoirs en place ne permet pas le respect de la seconde phase. A côté de ces développements, Lucas (1990) va reconsidérer deux situations totalement différentes pour déceler quelques analogies. Lors de la domination coloniale des pays en développement, le monopole de la métropole sous l'hypothèse de maximisation du profit est amené à limiter ses investissements et à maintenir ainsi des niveaux bas de salaires. Les producteurs privés dans la période d'indépendance peuvent agir de la même manière : pour conserver leur rente, ils sont en mesure d'interdire les investissements étrangers en invoquant des motivations nationalistes pour justifier cette décision.

Le développement de ces pays qui s'est opéré à partir de dotations initiales en capitaux physiques et humains faibles restera en permanence dominé par une économie mieux dotée au départ. L'acceptation d'un écart permanent en niveau de revenu par tête résultant des conditions initiales différentes rend compte des divergences de long terme entre pays et explique le développement inégal. Tout en étant persuadé que les pays en développement ne peuvent constituer un environnement intéressant ni pour un flux migratoire inverse ni pour un investissement massif, il leur importe de concevoir une politique de soutien à l'éducation. Celle-ci ne doit pas se limiter aux universités, aux laboratoires de pointe etc..., mais doit concerner aussi les établissements d'éducation intermédiaires (secondaires, centre de formation etc.) où les entreprises peuvent puiser la main-d'oeuvre dont elles ont besoin. Elle constituera à l'avenir la capacité de la force de travail à utiliser la technologie et à s'adapter aux nouvelles technologies. Elle est d'autant plus nécessaire qu'une croissance démographique sans éducation entraînerait un ralentissement de la croissance.

La faiblesse de la formation du capital dans les pays en développement a conduit à une forme omniprésente des pouvoirs publics (système

productif, financier etc...). Elle a affaibli considérablement la motivation de l'initiative privée et engendré des effets pervers. L'environnement concurrentiel de la production et la crise financière qui affectent la plupart des pays en développement ne permettent plus au capital public de réaliser les multiples missions économiques et sociales que lui assignait traditionnellement l'Etat. Il importe donc de créer de nouvelles exigences de fonctionnement pour les économies en développement.

CONCLUSION

La plupart des progrès réalisés par les nouvelles théories de la croissance sont issus des travaux empiriques qui étaient réalisés antérieurement à leur apparition. Seulement le mérite leur revient d'avoir mis en valeur les résultats des recherches pour d'autres considérations, d'explorations nouvelles.

Dans l'ensemble des modèles récents, l'aspect le plus intéressant concerne l'accumulation des connaissances et des compétences techniques, ainsi que son influence sur la croissance et la productivité. Cette accumulation sujette à des effets externes importants serait à l'origine des rendements d'échelle croissants.

Le renouvellement des efforts faciliterait la croissance des connaissances et des compétences de manière plus importante que ne l'avait fait l'effort précédent. La confirmation de telles hypothèses nous est fournie par la validité de l'observation qui montre en effet de manière abondante l'importance des connaissances techniques et de la qualification de la main d'oeuvre.

L'apport fondamental de la théorie endogène se situe à plusieurs niveaux. Il y a lieu d'abord de considérer les sources de la croissance. L'enrichissement du cadre théorique (qui désigne les facteurs économiques de la croissance) tient tout d'abord au maintien du concept de rendements d'échelle constants ou croissants dans l'investissement. Ils découlent des externalités ou de complémentarités provenant d'une activité spécifique, la recherche et développement, les compétences des travailleurs (capital humain) accumulées par des investissements dans l'éducation, les infrastructures publiques, les réseaux d'informations etc.... En mettant en relief le rôle des rendements d'échelle et des externalités, la croissance endogène permet d'envisager les effets des politiques publiques sous un autre angle.

Le dernier aspect est lié à la dynamique de la croissance dans le cas où l'économie se situe en dehors de l'équilibre de la croissance régulière. Dans la mesure où cette théorie se concentre sur l'étude de la croissance équilibrée, c'est à dire à un taux constant et en supposant fixes les rapports entre certaines grandeurs (éléments du capital) l'existence de rendements d'échelle et d'externalités permettent d'envisager assez naturellement des cas d'équilibre.

L'enrichissement de cette nouvelle dynamique eu égard aux modèles antérieurs a facilité l'établissement de liens directs dans de nombreux

domaines de l'analyse économique qui traditionnellement n'étaient pas pris en compte dans la théorie de la croissance. On peut citer à juste titre la nouvelle économie internationale, qui s'inspire de l'économie industrielle. Cela représente un développement connexe tant par les méthodes d'analyse que par les thèmes, surtout que la dimension internationale constitue un aspect important dans l'analyse de la croissance.

Ces théories de la croissance endogène ouvrent ainsi des perspectives nouvelles à l'analyse économique du long terme, seulement elles ne sont pas exemptes de toutes formes de critiques. Il y a lieu de constater l'existence d'une instabilité structurelle propre à ces modèles. Ils tendent à engendrer une forte croissance dès lors que certaines hypothèses sont modifiées même marginalement. La deuxième est liée à la formalisation du processus d'accumulation technologique. Le maintien conceptuel de cette dernière dans les modèles de croissance endogène souffre d'une insuffisance qui nécessiterait un complément d'apports dans le domaine de l'histoire de l'évolution de la technique (elle repose sur une idée fondamentale : La naissance de connaissances nouvelles s'opère sur la base des anciennes et à un taux qui dépend uniquement des ressources consacrées à la recherche). Enfin, en dernier, on constate une incapacité à afficher le contenu explicatif des évolutions socio-économiques. C'est uniquement l'analyse empirique sur longue période qui justifie l'obtention des gains de productivité. Elle ne reprend pas aussi explicitement les dimensions historiques et institutionnelles liées aux économies d'échelle dues à l'organisation scientifique du travail, à la recherche et développement, permettant l'innovation du produit.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AMABLE B, GUELLEC D, 1992. "Un panorama des théories de la croissance endogène". *Revue d'économie politique*. Mai - juin 1992.

ARROUS J, 1991. *Fluctuation et croissance*. Ed Dalloz, Paris, 1991.

ARTUS P, 1994. "Croissance endogène : Revue des modèles et tentative de synthèse". *Revue économique (hors série)* 1994.

BURDA M. WYPLOSZ C, 1993. *Macro économie. Une perspective européenne* Ed. Prémisses, Paris, 1993.

GUELLEC D & RALLE (1991). "Product innovation and endogenous innovation". Document INSEE N:81; 1991.

JESSUA C, *Analyse Macro-économique*. Ed. Montchrestien, Paris, 1991.

LORDON J, 1991. "Croissance endogène". *Revue de L'OFCE n° 22, 1991*.

LUCAS J, 1990. "doesn't capital flow from rich to poor countries". *A.E.R N:80, 1990*

NURKSE R, 1981. *Les problèmes de formation du capital dans les PVD*. Ed. Cujas, Paris, 1968.

ROMER P. 1992. "Endogenous technical change". *Journal of Political Economy* N: 98, 1990. Traduction française. «Progrès technique endogène». *Annales d'économie et de statistique*. Juin 1992.

ROMER P, 1994. "Increasing returns and long run growth". *Journal of political economy* 1994.

Notes

[*] Chargé de cour à l'institut des sciences économiques d'Oran

[1] Lordon (1991) reprend de manière détaillée les apports de J. Lucas

[2] L'explication détaillée des hypothèses à travers lesquelles Romer définit l'équilibre de l'économie est reprise par London (op. cité, p. 230)

[3] Cet aspect figure dans le modèle d'Aghion et howitt. Cf. à ce sujet Amble et Guellec. op. cité.

CHAÏB BOUNOUA [1]

Quelques appréciations sur les réformes économiques en Algérie

INTRODUCTION

Le mouvement de réformes du début des années 80 ne semble pas avoir répondu positivement aux attentes et aux espoirs des uns et des autres. Les réformes de 1988, peuvent-elles être considérées comme une opération de rupture avec le système de gestion administratif ?

Ce présent travail cherche à examiner les conditions de fonctionnement de l'entreprise publique dans ce contexte de réformes. Qu'ont apporté ces réformes de plus par rapport à l'ancien système du point de vue de la gestion de l'entreprise ? Les blocages à différents niveaux ont-ils été levés pour permettre à l'entreprise de jouir d'une réelle autonomie ? Ces réformes économiques ont-elles permis d'instituer l'automatisme des mécanismes de marché pour éloigner toute velléité d'un retour à une gestion administrative de l'économie ? Une évaluation de ces réformes s'impose donc, même si elle ne sera pas exhaustive. Elle permettra tout au moins de porter une juste appréciation sur l'avancée de ces réformes.

L'hypothèse principale qui guidera ce travail est que le processus de réformes économiques engagé n'est pas dénué de contradictions et qu'en raison de ces mêmes contradictions, l'efficacité de ce processus semble toute relative. Notre objectif est de saisir à travers l'étude de cas d'une entreprise publique (SOITEX), l'impact de ces réformes.

Nous nous efforcerons de montrer comment l'entreprise SOITEX s'adapte aux réformes économiques et fait face à la crise économique. De ce fait, analyser les résultats de l'entreprise nous paraît être un indicateur probant pour apprécier l'efficacité des réformes et déterminer par voie de conséquence les facteurs qui paralysent leur avancée[1].

Une enquête qui, dans une première étape a pris la forme d'un questionnaire remis aux responsables de l'entreprise, a été menée. Le questionnaire s'est intéressé aux différents aspects de la réforme et à leur impact sur la gestion quotidienne de l'entreprise. Dans une seconde étape, le travail a consisté en l'analyse des différents bilans de l'entreprise SOITEX pour illustrer par quelques chiffres le comportement de l'entreprise.

Par ailleurs, cette recherche se voulait pragmatique : il s'agissait d'aller sur le terrain pour voir comment les gestionnaires et les travailleurs percevaient les réformes. Cela fait qu'on y a négligé quelque peu le côté théorique, tout du moins pour le moment.

En outre, cette étude comporte beaucoup d'insuffisances puisque plusieurs questions ont été évacuées notamment celles portant sur le programme d'ajustement structurel, la privatisation et la restructuration industrielle. Ces points à eux seuls méritent plusieurs autres études.

Enfin, ce que nous présenterons ici sera partiel car nous n'envisageons d'aborder que quelques aspects essentiels des réformes.

Les lois sur les réformes économiques sont le produit d'une profonde réflexion conduite par les pouvoirs publics à propos du devenir de l'économie nationale, suite à la crise pétrolière de 1986. Dans ce cadre, plusieurs objectifs ont été ciblés :

- mettre en place une nouvelle organisation économique (en l'occurrence le système de marché) qui permettrait de faire sortir l'économie nationale de la crise où elle se trouve,
- atteindre une meilleure gestion de l'économie nationale, grâce à la réalisation de gains de productivité, qui assurerait une croissance économique au pays en dépit des contraintes extérieures telles que l'endettement extérieur ou la chute des avoirs extérieurs,
- opérer la rupture avec un système de gestion basé uniquement sur la rente pétrolière,
- permettre à l'entreprise publique de jouer un rôle moteur dans le cadre de ces réformes économiques.

Dès lors, on peut avancer que toute la problématique des réformes économiques peut être résumée dans les termes suivants : comment utiliser de la manière la plus efficace les potentialités du pays (ressources naturelles agricoles et énergétiques et ressources humaines).

Il faut ici rappeler que ces réformes économiques ont été engagées après un constat d'échec des politiques économiques antérieures. La faiblesse de ces politiques tient au système lui même (un système de gestion de type bureaucratique), système qui n'a engendré que gaspillage et dilapidation des ressources publiques.

1. L'ENTREPRISE PUBLIQUE : ELEMENT CENTRAL DE LA REFORME ECONOMIQUE

Les réformes économiques cherchent à asseoir de nouvelles règles économiques qui permettent d'atteindre l'efficacité économique. Ces nouvelles règles économiques signifient une meilleure allocation des ressources, le développement de la concurrence entre les agents économiques, l'élévation des gains de productivité... Un tel système ne peut fonctionner que dans le cadre d'un marché concurrentiel. En

adaptant le statut des entreprises publiques aux exigences de ce marché, les réformes économiques garantissent ainsi leur succès.

La réforme de l'entreprise publique se justifiait dans la mesure où plusieurs contradictions bloquaient son développement.

L'entreprise publique était considérée comme une personne morale de droit commun, n'ayant pas de patrimoine propre c'est-à-dire de capital social ; son patrimoine était constitué de biens appartenant à l'Etat et de dotations budgétaires fournies par l'Etat au moment de sa création. Cette conception de l'entreprise publique ne pouvait aller de pair avec les principes de commercialité et d'efficacité économique que recherchent présentement les réformes économiques.

L'entreprise publique était gérée par directives administratives, ce qui suppose donc une tutelle pesante, déniait en fin de compte toute initiative, cela n'empêchant pas qu'on exigeait d'elle la réalisation de grandes performances allant dans le sens de la rentabilité.

De façon générale, les griefs portés à l'encontre du système à économie centralisée sont nombreux (rigidité du système de planification, développement de la bureaucratie, blocage des initiatives, contrôle tatillon des entreprises publiques, confusion des rôles entre la tutelle et l'entreprise publique...) et ont représenté des facteurs de blocage de la dynamique de développement de l'entreprise publique en l'éloignant de toute gestion rationnelle, les dysfonctionnements sont devenus trop importants pour laisser une telle situation perdurer.

Le nouveau dispositif mis en place par les réformes est de libérer l'entreprise de toutes ces contraintes pour lui permettre de jouir entièrement de l'autonomie. C'est cette notion d'autonomie qui constituera l'épine dorsale de tout le processus de réformes engagé. Mais, sur le terrain, qu'en est-il réellement de cette autonomie ? C'est ce que nous essaierons de voir en abordant quelques éléments pertinents de ces réformes et cela à travers l'enquête menée auprès de l'entreprise SOITEX.

2. L'AUTONOMIE DANS L'ENTREPRISE SOITEX

Si l'autonomie de l'entreprise se mesure à la fin des injonctions administratives émanant des organismes tels que le Conseil National de la Planification, les ministères de tutelle,... on peut dire que l'entreprise est de ce point de vue réellement autonome.

Cependant, les contraintes qui pèsent sur l'entreprise restreignent grandement son autonomie dans la mesure où elle ne peut pas conduire effectivement son projet de développement. Ces contraintes relèvent :

- de l'approvisionnement en matières premières, demi-produits,
- de la situation financière,
- du rétrécissement des crédits bancaires,
- de l'ingérence de l'Etat dans le système des salaires de l'entreprise.

Tous ces éléments réduisent le degré d'autonomie de l'entreprise et remettent en question, selon les gestionnaires, le processus de réformes. Pour ne prendre que la question des salaires, l'entreprise est tenue de respecter les augmentations des salaires décidées par le gouvernement même si cela va à l'encontre de la politique salariale de l'entreprise et même si cela détériore encore plus sa situation financière. Dans ces conditions, l'entreprise est incapable d'élaborer une politique de gestion rationnelle, car une augmentation des salaires devrait être décidée en fonction des résultats de l'entreprise et non sur la base des considérations politiques ou autres. L'accroissement des salaires doit répondre alors à un seul principe : celui de l'accroissement de la productivité.

Cependant, l'autonomie de l'entreprise s'exerce sur un certain nombre de domaines parmi lesquels on peut citer le plan de production, le système de prix, l'emploi, l'investissement, le plan financier.

Au total, cette autonomie reste tributaire de la situation économique du pays. Une amélioration de cette situation impliquerait une plus grande autonomie pour l'entreprise.

Etant donné ces problèmes, les Fonds de participation exercent un contrôle superficiel sur l'entreprise parce qu'ils jugent que la non satisfaction des besoins de l'entreprise ne permet pas objectivement d'instituer un contrôle rigoureux sur celle-ci et éventuellement la sanctionner. Face à ces diverses contraintes, l'entreprise assure difficilement sa survie.

3. LE PLAN DE L'ENTREPRISE SOITEX

Le plan d'entreprise est considéré comme une pièce maîtresse de la nouvelle dynamique de développement que tendent à promouvoir les réformes économiques. Celles-ci confèrent à l'entreprise publique toute latitude de gérer, organiser, planifier ses activités en prenant les décisions qui vont dans le sens de la meilleure efficacité de l'entreprise.

De ce fait, il est mis fin à l'intervention des autorités locales dans la gestion des unités économiques publiques. S'il doit exister des formes de concertation, elles doivent porter sur les problèmes concernant la localisation des projets d'investissement prévus dans les plans et leurs effets sur le plan économique et social ou d'aménagement sur la région concernée.

Aussi une grande liberté d'initiative et d'action est accordée à l'entreprise au niveau de son champ d'activité en relation avec le marché ou avec sa stratégie à long terme.

Plus concrètement, au niveau de l'entreprise SOITEX, le plan est élaboré par l'entreprise elle-même, à partir de données prévisionnelles portant sur les stocks (matières premières, demi-produits) disponibles, des plans d'approvisionnements, des capacités de production des contrats conclus...

L'élaboration de ce plan tient compte de l'orientation générale apportée par les Fonds de participation et des objectifs généraux contenus dans la politique économique. L'entreprise est seule responsable de la confection de son plan. Ainsi, par rapport au passé, le caractère obligatoire du plan et de son exécution n'est plus de mise au sein de l'entreprise.

Mais la réalisation du plan de l'entreprise bute sur des contraintes objectives (rupture dans les approvisionnements extérieurs, augmentation des taux d'intérêts en cours d'année,...). C'est pourquoi, généralement, les réalisations du plan de production sont en deçà de celles prévues. Ces difficultés montrent que l'entreprise SOITEX ne maîtrise pas les données réelles de son plan de production, ce qui l'empêche d'atteindre l'efficacité économique.

4. LA POLITIQUE DES PRIX DE L'ENTREPRISE

Pour rompre avec l'ancien système des prix administrés et introduire plus de souplesse dans la détermination des prix, la réforme économique, par le biais de la loi de juillet 1989, a prévu deux catégories de prix : les prix déclarés et les prix réglementés.

Le régime des prix déclarés est basé sur le principe de la libre formation des prix sur le marché. La seule contrainte imposée à l'entreprise est de faire une déclaration à l'administration des prix pratiqués. Le rôle de celle-ci se bornera à surveiller le mouvement des prix des produits et d'intervenir en cas de dépassement.

Dans le régime des prix réglementés la fixation de ceux-ci relève du Centre et obéit à des objectifs de politique économique et sociale. Ce régime reste selon le législateur un régime d'exception. D'où nous devons comprendre qu'à terme il doit disparaître avec l'instauration d'une économie de marché, puisque seul le premier régime restera en vigueur.

Ce régime fonctionne selon deux canaux :

- celui de la garantie des prix à la production (prix plancher) dans le but d'encourager certaines productions nationales (secteur agricole),
- celui du plafonnement des prix à la production et à la distribution, ou par plafonnement de la marge commerciale par une liste limitative de produits essentiels qui exercent une influence certaines sur le marché. Jusqu'à aujourd'hui, seuls trois produits jugés essentiels sont subventionnés par l'Etat. Il s'agit du lait, du pain et de la semoule.

Néanmoins si ce nouveau système de prix vise entre autres :

- une transparence dans la formations des prix,
- une utilisation efficace des facteurs de production dont les prix relatifs doivent refléter progressivement les coûts,
- une rationalité des choix d'investissement,
- une évaluation correcte de la productivité réelle de l'économie nationale par rapport à l'extérieur.

On doit noter que ce système est handicapé dans sa mise en oeuvre en raison des difficultés que rencontre l'entreprise dans la maîtrise de ses coûts.

Donc ce ne sont plus les injonctions administratives comme par le passé qui empêchent l'entreprise d'atteindre l'efficacité économique mais ce sont bien des problèmes de gestions d'ordre interne, liés souvent à son environnement immédiat comme nous le verrons. Deux énormes contraintes pèsent sur l'évolution de l'entreprise :

- la crise multiforme que vit aujourd'hui le pays et qui se manifeste principalement par la chute des importations en matières premières et équipements,
- une insuffisante maîtrise des outils de gestion au sein de l'entreprise, insuffisances relevant de l'incompétence de certains cadres gestionnaires.

Les prix des produits de l'entreprise SOITEX ne sont pas déterminés par l'offre et la demande et ceci en raison de la situation monopolistique de l'entreprise sur le marché national. La formation des prix ne reflète pas ainsi la performance de l'entreprise.

Mais malgré cela, les coûts des produits sont mal connus du fait de l'inexistence d'une comptabilité analytique. De l'autre côté, la faible utilisation des capacités de productions théoriques de l'entreprise alourdit ses coûts. Encore que le prix de revient fixé par l'entreprise ne prenne pas en considération toutes les charges découlant de l'arrêt des équipements de production en raison des craintes d'une mévente de la production.

Des prix trop élevés sanctionneront l'entreprise et la mettront immédiatement en faillite.

L'entreprise SOITEX discute des prix avec ses clients. Ils sont fixés d'un commun accord. La marge bénéficiaire de l'entreprise se situe entre 1 % et 8 %. Que peut-on alors dire du système de prix en vigueur ?

L'absence de concurrence réelle entre les entreprises ne permet pas de faire jouer au système de prix son rôle de régulation de l'économie nationale. Si la libéralisation des prix a influencé considérablement le comportement des entreprises pour une meilleure gestion de leurs ressources rares (élimination de gaspillages), elle n'a pas pour autant stimulé les entreprises dans leurs compressions des coûts. Ainsi, l'accroissement généralisé des prix n'a fait qu'alourdir les coûts de production des entreprises.

Dans ce processus de hausse des prix, c'est le consommateur qui se trouve en dernier ressort pénalisé. Les entreprises publiques n'ont pas de contraintes objectives qui les obligent à réduire leurs coûts et augmenter leurs productivités, en l'absence d'une véritable concurrence. Elles n'éprouvent aucune difficulté pour écouler leurs marchandises d'autant que le marché algérien est soumis à des pénuries chroniques résultant principalement de l'arrêt et des ruptures

d'approvisionnement, elles-mêmes liées aux difficultés d'obtention des ressources extérieures.

En clair, la formation des prix dans l'entreprise n'a aucun rapport avec une situation d'offre et de demande libres. Les prix sont déterminés en fonction des coûts de l'entreprise. De ce fait, on ne peut éliminer les situations de déséquilibres du marché. Et c'est là peut-être un des points faibles de la réforme économique.

5. ANALYSE DE LA SITUATION FINANCIERE DE L'ENTREPRISE SOITEX

Nous allons procéder à l'étude financière de l'entreprise sur la base d'un ensemble d'informations quantitatives et qualitatives (bilans consolidés et tableaux de comptes de résultats). Il s'agit de montrer si l'autonomie de l'entreprise a pu améliorer la situation financière d'avant les réformes économiques.

Le bilan de l'entreprise fournit à l'analyste les éléments d'évaluation sur la situation de l'actif et du passif de l'entreprise, le rôle de ce bilan est de présenter à une date déterminée la situation des ressources de l'entreprise (endettement, capitaux,...) (passif) et des emplois qu'elle a effectués (actif). L'étude de la situation financière ne sera pas exhaustive. Elle consistera seulement à mettre en relief les facteurs de blocage de l'entreprise.

5.1. L'analyse de la structure du bilan

L'analyse de la structure de l'entreprise permet de donner un aperçu sur l'origine des difficultés de l'entreprise. Souvent, la nature de cette structure est derrière les besoins de financement de l'entreprise, car certaines entreprises exigent plus que d'autres des moyens financiers en raison de l'activité propre de l'entreprise : cycle de fabrication nécessitant de lourdes immobilisations et des stocks importants. C'est le cas de l'entreprise SOITEX. Les éléments composants la structure de l'entreprise que fait apparaître le bilan sont l'investissement, l'exploitation et la trésorerie. L'analyse de ces éléments séparément, cycle d'investissement, cycle d'exploitation, et flux de trésorerie mettra en évidence soit un besoin de financement, soit une ressource au niveau de chaque cycle considéré.

Par ailleurs, pour compléter cette analyse, nous ne manquerons pas de porter une juste appréciation sur l'évolution de la valeur ajoutée de l'entreprise.

i) Les investissements opérés au niveau de l'entreprise SOITEX ont été assurés par des concours bancaires publics, notamment par la BAD (la Banque Algérienne de Développement) et non sur fonds propres de l'entreprise. L'analyse du bilan fait apparaître que l'entreprise a réalisé des investissements importants sans que ceux-ci génèrent un surplus pour permettre à l'entreprise de poursuivre ses activités. (voir bilans de l'entreprise). De ce fait, elle ne dispose pas de ressources stables (capital social et autofinancement). Cette situation d'insuffisance de

ressources exprime un déficit de roulement que devrait combler en principe l'excédent des ressources du cycle d'exploitation. Mais ceci n'est pas le cas. Cette faible performance de l'entreprise la plonge inéluctablement dans une crise financière. Et justement sur ce point précis de l'investissement, l'entreprise SOITEX subit le phénomène de décapitalisation. Ainsi, on observe entre 1988 et 1992 une baisse dans les investissements globaux de l'entreprise en particulier ceux relatifs aux équipements de production et aux équipements en cours. Le renouvellement des investissements ne se fait plus et ceci menace l'outil de production existant au niveau de l'entreprise.

ii) Le cycle d'exploitation de l'entreprise comprend trois étapes : *a)* la phase d'approvisionnement en matières premières et demi-produits, *b)* la phase de transformation des matières premières et demi-produits en produits finis ; *c)* la phase de commercialisation des produits fabriqués. L'analyse du bilan de l'entreprise SOITEX met en évidence un besoin de financement du cycle d'exploitation. L'accroissement de ce besoin d'une année à une autre n'est pas renforcé par l'existence d'un fonds de roulement suffisant, ce qui pousse l'entreprise à recourir aux emprunts bancaires, et entraîne l'entreprise dans un cercle vicieux. Elle emprunte de l'argent pour financer son cycle d'exploitation et le surplus qu'elle dégage de ce cycle sert à rembourser la banque et ainsi de suite, ce qui détériore encore plus sa situation financière.

iii) La lecture des différents bilans de l'entreprise SOITEX met en relief la crise de trésorerie de l'entreprise (les dettes à court terme sont énormes). Elles ne peuvent s'expliquer que par la mauvaise performance de l'entreprise. L'entreprise ne dégage pas des ressources suffisantes pour faire face aux échéances immédiates. Les ruptures dans les approvisionnements extérieurs agissent négativement sur la production de l'entreprise et partant sur sa trésorerie. C'est la banque qui sauve l'entreprise et lui permet de tenir dans une conjoncture économique difficile.

iv) La valeur ajoutée réalisée par l'entreprise SOITEX n'a pas connu une progression constante. Ainsi, en 1992, elle a retrouvé son niveau de 1988 après avoir connu une évolution lente mais positive pendant quelques années (1989, 1990, 1991). En principe, la situation du marché algérien devrait favoriser l'entreprise pour réaliser de meilleures performances étant donné qu'elle évolue sur le marché en monopole et que ce dernier est un marché de pénurie. Mais ceci n'est pas le cas car beaucoup de facteurs bloquent la croissance de l'entreprise. Dans cet ordre d'idées, si en général la libéralisation des prix a eu un effet positif sur la valeur ajoutée de l'entreprise, elle n'a pas pour autant allégé ses problèmes financiers. Car l'entreprise a subi également ce mouvement à la hausse des prix surtout celle des matières premières importées. D'autre part, la dévaluation du dinar a participé (dans les mêmes proportions que les prix ou même plus) à l'alourdissement des coûts de production de l'entreprise. Ce qui a réduit d'autant la valeur ajoutée dans la mesure où ces augmentations n'ont pas toutes été répercutées sur le prix de revient par crainte d'une mévente de la production. Un autre facteur doit être cité et qui explique

la faible valeur ajoutée dégagée par l'entreprise. L'outil de production de l'entreprise est en butte à des difficultés techniques (entretien, renouvellement,...) ce qui ne permet pas d'augmenter la productivité qui peut avoir un effet positif sur la valeur ajoutée. Par ailleurs, l'analyse de la valeur ajoutée en ses diverses composantes permet de donner une idée sur la capacité d'autofinancement de l'entreprise SOITEX. Cette valeur ajoutée peut-être définie comme "la richesse sociale" de l'entreprise puisque cette richesse subit une répartition entre différentes catégories (les travailleurs sous forme de salaires, l'Etat sous forme d'impôts, la banque sous forme de frais financiers, l'entreprise sous forme de dividendes ou d'autofinancement). La répartition de la valeur ajoutée au niveau de l'entreprise SOITEX est très inégale. Les salaires prennent une part importante dans ce partage. Le coût du travail est ainsi excessivement élevé. D'autre part l'analyse de cette même valeur ajoutée montre que les frais du personnel et les frais financiers représentent ensemble de lourdes charges pour l'entreprise. Celles-ci contribuent d'une façon significative à la diminution de l'autofinancement de l'entreprise. Les différents tableaux de comptes de résultats font apparaître une progression rapide des frais du personnel au cours des cinq dernières années et cela malgré la compression des effectifs opérée. Mais c'est surtout les frais financiers qui apparaissent hors de proportion par rapport à la valeur ajoutée. Ainsi en 1992, les frais financiers ont représenté plus du 2/3 de la valeur ajoutée. En ce qui concerne les prélèvements de l'Etat sur l'entreprise (les impôts), ceux-ci ont représenté en moyenne le quart de la valeur ajoutée au cours de la période 1988-1992. La pression fiscale de l'Etat sur l'entreprise est restée constante et par conséquent supportable. Elle n'a pas concouru à rendre la situation de l'entreprise plus compliquée. Enfin les amortissements de l'entreprise sont importants en raison de l'ampleur des investissements de départ. Ces charges contribuent à la diminution de l'autofinancement de l'entreprise.

5.2. La rentabilité de l'entreprise SOITEX

Un simple regard sur les résultats nets des exercices de l'entreprise sur les cinq dernières années permet de se fixer sur la rentabilité de l'entreprise. C'est une rentabilité nulle puisque sur plusieurs années, les bilans de l'entreprise affichent des pertes. Celles-ci se sont accentuées entre 1988 et 1992 accusant une croissance de près de 40 %. Il y a donc une dégradation continue de l'entreprise.

D'autre part, les bilans de l'entreprise montrent que l'entreprise ploie sous les charges financières. Le faible niveau d'activité productive n'arrive pas à rompre le cycle d'endettement qui reste élevé et entraîne l'entreprise dans un cercle vicieux. Elle emprunte de l'argent pour rembourser.

Même un accroissement de la production et des ventes ne résoudrait pas ses problèmes financiers en raison des charges qui découleraient de cette augmentation et surtout en raison de la faible productivité de l'entreprise.

Par ailleurs, l'entreprise n'a réalisé aucun de ses objectifs stratégiques notamment : accroître la production et se placer sur le marché international. Ainsi, malgré l'autonomie de gestion accordée à l'entreprise et le bénéfice de l'assainissement financier (1990), l'entreprise n'a pu résoudre certains problèmes notamment ceux relatifs aux investissements, aux prix, aux salaires, aux emplois...

Cette situation est le fait d'une dépendance accrue de l'entreprise vis-à-vis de l'étranger en ce qui concerne ses approvisionnements en matières premières. D'autre part, l'entreprise fait face à des difficultés d'une autre nature. Elle n'a pas de fonds de roulement et de capital social.

Cette situation pousse l'entreprise à rechercher des emprunts bancaires pour financer son cycle d'exploitation et ses différents besoins. Même avec ces secours bancaires, l'entreprise a été incapable de dégager des profits, ce qui la met dans une position inconfortable vis à vis de sa banque et de ses fournisseurs car l'entreprise ne peut rembourser toutes ses dettes.

L'assainissement financier opéré au niveau de l'entreprise, même en ayant doté l'entreprise d'un capital social, n'a pas réussi à redresser la situation tant les besoins de financement de l'entreprise sont énormes. La seule possibilité pour l'entreprise de sortir de cet engrenage est d'effacer toutes ses dettes. Mais est-ce possible ? et cela assurera-t-il de meilleurs résultats ?

Cependant, globalement l'analyse des bilans nous permet de faire les constatations suivantes :

- Les dettes de l'entreprise se sont accentuées surtout pendant les années 1991 et 1992 en dépit de l'opération d'assainissement financiers qu'a connue l'entreprise en 1990 ;
- Malgré l'importance des dettes, ces dernières n'ont pas permis d'augmenter les investissements. Cela signifie que l'obtention des crédits par l'entreprise servent plus à payer les travailleurs et les frais financiers qu'à relancer les activités productives ;
- L'importance des frais financiers indique le niveau de l'endettement de l'entreprise ainsi que celui du taux d'intérêt (qui a atteint 22 % en 1992).

En raison de l'importance des investissements qu'elle a réalisés, l'entreprise SOITEX exige plus que d'autres entreprises d'importants moyens financiers pour financer son cycle d'exploitation et d'investissement. Ce qui la place dans une situation critique. Elle ne peut dégager des ressources stables ni pour couvrir son exploitation, ni pour assurer le financement de ses investissements, ni pour rembourser ses dettes.

Dans le cadre du débat sur les réformes économiques et étant données les contraintes objectives que subit l'entreprise publique, on peut toujours s'interroger de savoir si le profit peut constituer un critère de

gestion clé pour mesurer la performance de l'entreprise. Dit autrement, est-ce que les entreprises publiques sont-elles plus sensibles aux paramètres financiers qu'aux autres (approvisionnements, main-d'oeuvre qualifiée, processus technologique,...).

L'exemple de l'entreprise SOITEX est plein d'enseignement dans ce sens. Cette entreprise publique rencontre énormément de problèmes pour son approvisionnement en matières premières, demi-produits, pièces détachées... Ces problèmes représentent pour l'entreprise une véritable contrainte. Et de ce point de vue les résultats financiers de l'entreprise sont entièrement dépendants de la contrainte d'approvisionnement. Une meilleure rentabilité de l'entreprise pourrait être obtenue sûrement si on pouvait lever cette contrainte. Aussi pour répondre à la question précédemment posée, on peut dire que la situation financière de l'entreprise ne peut influencer sur la structure de la production.

Malheureusement, la majorité des analyses sur les entreprises économiques, dans leur précipitation, accordent une importance capitale aux critères financiers.

6. UNE APPRÉCIATION GLOBALE SUR LES REFORMES ECONOMIQUES

Le point de vue des gestionnaires sur l'efficacité des réformes économiques reste partagé. Ce n'est ni l'optimisme béat, ni le pessimisme culpabilisant.

On a dégagé à travers les réponses aux questions que nous leur avons posées une sorte de gêne mal cachée tant ils nous ont fait sentir qu'ils ne maîtrisaient pas les données réelles du processus de réformes. Dans leur argumentation, ils avancent que malgré l'autonomie octroyée à l'entreprise, celle-ci vit encore sous le poids du passé (habitudes bureaucratiques et peu d'initiatives).

Néanmoins, ils admettent que les réformes doivent se poursuivre, car sans elles il n'existe pas d'issue à la crise économique.

Par ailleurs, pour ces responsables, les réformes économiques butent sur quelques difficultés majeures :

- rupture des approvisionnements (matières premières, demi-produits, pièces détachées...);
- dépendance excessive à l'égard des banques ;
- système de motivation des travailleurs insuffisant ;
- poids des habitudes du passé.

La levée de ces contraintes permettra à l'entreprise SOITEX d'améliorer sa situation financière.

D'autre part. les Fonds de participation, selon certains gestionnaires, ne s'impliquent pas à fond dans le processus de réformes. De par leurs ingérences souvent arbitraires au niveau de la gestion de l'entreprise, ils freinent l'autonomie de l'entreprise.

Par ailleurs, les Fonds de participation sont critiqués dans leur lenteur de prendre les décisions qui concernent des questions stratégiques pour l'entreprise (approvisionnement de l'entreprise, création d'un partenariat,...). Ces attitudes sont jugées négatives par les gestionnaires.

D'une façon générale, les réformes économiques souffrent d'un excès de monopolisation de l'économie, ce qui atténue la portée réelle de la politique de libéralisation de l'économie et remet en cause tout le processus de réformes. Or celles-ci sont venues justement pour casser ce type de situation.

Sur un autre plan, les gestionnaires considèrent que les mécanismes des réformes économiques ne sont pas suffisamment au point : si l'entreprise jouit d'une relative autonomie, l'environnement immédiat de l'entreprise ne suit pas le mouvement et diminue ainsi de l'efficacité des réformes économiques.

A un niveau plus fin d'analyse, l'entreprise autonome ne maîtrise pas encore les outils de gestion. Elle ne fonctionne pas selon les règles et normes de gestion admises universellement. Un certain nombre de problèmes de l'entreprise vient de là.

Or l'un des objectifs de l'autonomie de gestion de l'entreprise est de maîtriser les coûts de production et partant la productivité au sein de l'entreprise. Le non respect de ces principes aggrave la situation, déjà très précaire sur le plan financier. Les conséquences d'une telle gestion posent aujourd'hui le problème de la survie de l'entreprise. Faut-il continuer à soutenir des entreprises insolvables ?

En résumé, on peut dire que les réformes économiques manquent d'une certaine cohérence. Elles prônent tantôt une certaine rigueur dans la gestion de l'économie, tantôt elles font preuve d'un laxisme déroutant face à certaines situations sensibles (compression du personnel, augmentation des salaires,...). A titre d'exemple, la pression sociale venant principalement des syndicats freine plus ou moins l'élan des réformes. Cette pression ne permet pas d'engager ces dernières dans un processus irréversible. Le système de régulation élaboré apparaît de ce fait insuffisant. C'est pourquoi, les réformes économiques donnent cette impression de tâtonnement dans la conduite des politiques économiques. On a le sentiment que tout peut être remis en cause et qu'on peut revenir en arrière vers une gestion de type centralisée.

Enfin, on peut reprocher à l'entreprise publique sa lente adaptation aux réformes. En tout cas et pour terminer, les réformes économiques menées jusque là donnent l'impression d'une confusion, de contradictions qui ne permettent pas malheureusement de voir avec sérénité l'avenir économique du pays.

Références

Les cahiers sur la réforme économique N° 2, ENAG, ALGER, 1988.

"L'économie algérienne en réformes" In Monde en développement n° 17, 1989.

BENISSAD M. 1993. *Algérie : restructurations et réformes économiques (1979-1993)*. OPU, Alger.

BOUNOUA C. 1992. "Quelques remarques sur les réformes économiques". In *Les Cahiers du CREAD*, 1992.

BOUNOUA C. 1994. "La crise financière de l'entreprise publique". In *Revue de l'Économie N°14, 1994, Alger*.

BENACHENHOU M. 1993. *Inflation, dévaluation, marginalisation*. Dar Echerifa, Alger.

Notes

[*] Maître de Conférences à l'Institut des Sciences Economiques de Tlemcen.

[1] Cet article est l'extrait d'un rapport de recherche intitulé "essai d'évaluation de l'impact des réformes économiques sur les entreprises publiques : le cas de la SOITEX" Ministère de l'enseignement Supérieur, 1994.

KOUIDER BOUTALEB [*]

Les restructurations industrielles et l'objectif d'exportation

Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie se pose plus que jamais comme une nécessité absolue compte tenu de la situation présente mais surtout future des équilibres financiers du pays. Les recettes en devises tirées des exportations des hydrocarbures (pétrole et gaz) ne seront plus, selon les prévisions les plus optimistes, en mesure de couvrir à terme les importations nécessaires du pays sans compter le remboursement de la dette actuellement rééchelonnée. Selon certaines études (Ecotechnics, 1996), il faudrait que les exportations hors hydrocarbures croissent à un rythme de 15 % par an en moyenne entre 1995 et 2010 pour pouvoir assurer un taux de croissance du PIB de l'ordre de 5 % par an. Ce qui est considérable compte tenu des efforts à accomplir. Un tel taux de croissance n'a été réalisé sur une aussi longue période que par la Corée du Sud.

Une telle perspective situe la gravité de la situation et par conséquent l'urgence de la mise en oeuvre d'une stratégie de promotion des exportations hors hydrocarbures dans le cadre des restructurations industrielles et économiques en cours.

Quels pourraient être les axes d'une telle stratégie ? C'est à cette interrogation qu'on tentera de répondre dans ce qui suit après avoir identifié brièvement les facteurs explicatifs de la stagnation des exportations hors hydrocarbures.

1. LES EXPORTATIONS HORS-HYDROCARBURES

1.1. Le constat

Selon les statistiques officielles, le montant en dollars US du volume total des exportations hors hydrocarbures s'est élevé en 1995 à 500 millions contre 300 millions en 1994. Il faut rappeler que ce niveau avait déjà été atteint en 1989 avec 460 millions. Ce niveau d'exportation de produits hors hydrocarbures demeure très faible pour ne pas dire insignifiant en comparaison du volume total du commerce extérieur ou par rapport aux performances réalisées par des pays voisins (Maroc, Tunisie et Egypte à titre d'exemple).

Par rapport au volume total des exportations algériennes, les produits hors hydrocarbures ne représentent guère plus de 5 %. C'est dire la position dominante acquise par les hydrocarbures et cela depuis le début des années 1970. Même au plus bas des cours pétroliers (1986-

1988) les exportations d'hydrocarbures représentaient 97 et 95 % du volume total des exportations (Mekideche, 1994).

Par rapport aux pays voisins, la position de l'Algérie est largement en retrait. En 1993 le Maroc, la Tunisie et l'Égypte ont exporté respectivement l'équivalent de 3,9, 3,5 et 1,550 milliards de dollars. Il s'agit pour ces pays d'exportations (hors produit pétroliers) de produits très variés avec la remarque suivante concernant l'Égypte à savoir que ce pays exporte des produits industriels pour un montant de 1,403 milliards de dollars [1].

La médiocrité des performances algériennes apparaît nettement, d'autant plus que pour les mêmes produits, l'Algérie dispose d'atouts non négligeables.

Il faut rappeler pourtant que les projections effectuées en 1994 lors de la préparation de l'accord stand-by tablaient sur la réalisation d'un volume de 900 millions d'exportation de marchandises hors produits pétroliers en 1995 et les prévisions étaient de l'ordre de 2 milliards de dollars pour 1998.

On remarque ainsi le grand écart entre les prévisions et les réalisations en dépit des nombreuses mesures incitatives qui ont été prises dans le sillage des réformes économiques afin d'impulser les exportations hors hydrocarbures (dévaluation du dinar, subvention et bonification des taux d'intérêts, facilité d'obtention des devises...).

Quels sont les facteurs explicatifs de cette stagnation ?

1.2. Les facteurs explicatifs de la stagnation des exportations hors hydrocarbures

Les nombreuses études qui ont été consacrées aux problèmes de l'industrialisation en Algérie ont déjà cerné les facteurs de son blocage. Il nous suffit de rappeler en rapport avec notre sujet que le système productif industriel algérien a été handicapé structurellement par :

- son orientation quasi exclusive vers la satisfaction du marché intérieur d'où l'absence d'une stratégie d'exportation. Encore faut-il nuancer cet argument dans la mesure où la couverture de la demande nationale n'a pratiquement jamais été réalisée malgré les capacités de production existantes, ce qui aurait sans doute permis de réduire certaines importations fort coûteuses et envisager l'exportation d'excédent éventuel.
- sa forte dépendance des approvisionnements extérieurs en pièces de rechanges et surtout en consommations intermédiaires. Ce qui dénote le faible degré d'intégration inter-industrielle alors que cette intégration constituait le coeur même de la stratégie industrielle du pays.

Cette forte dépendance de l'extérieur a pour conséquence, dans une situation de resserrement de la contrainte en moyens de paiement extérieur (crise de l'endettement), une sous utilisation chronique des capacités de production installées (50 % en moyenne).

Ces contraintes et d'autres encore que de nombreux diagnostics d'entreprises ont mis à jour (maîtrise technologique, gestion des ressources humaines,...) ont généré un problème crucial lié aux coûts de production.

Il s'agit d'un problème grave qui ne peut être résolu que par des gains de productivité. Or la croissance de la productivité bute sur des obstacles structurels liés à une foule de facteurs largement mis en évidence dans de nombreuses études pour être rappelées.

A cette situation, se surajoute un certain nombre de faiblesses qui expliquent la léthargie des entreprises algériennes (publiques mais aussi privées) en matière d'exportation. On peut relever à cet égard :

- l'absence quasi générale dans les entreprises de structures à même de prendre en charge la fonction exportation (marketing international, service juridique spécialisé...);
- les faiblesses des services de vente sur le marché national qui s'expliquent historiquement par le contexte passé où la demande était toujours supérieure à l'offre, d'où l'absence de la nécessité de développer des services de vente performants ;
- l'absence quasi totale de circuits de distribution spécifiques et de services après- vente ;
- l'absence de comptabilité analytique qui empêche les entreprises de concevoir des politiques de prix et de promotion adéquates.

D'autres lacunes encore ont été identifiées qui concernent des facteurs extrêmement importants du point de vue de la compétitivité des produits; il s'agit, au delà des problèmes de coût ci-dessus évoqués, de problèmes liés à la qualité des produits (normes, emballage, conditionnement...).

Par ailleurs, au niveau des services d'accompagnement (transports, assurances...) et du financement, en dépit des efforts accomplis depuis 1990 dans le sillage des réformes entreprises dans le cadre de la transition à l'économie de marché, beaucoup reste à faire comme en témoigne le constat fait lors de la journée d'étude sur les exportations hors hydrocarbures organisée à l'hôtel El-Aurassi à Alger sous le haut patronage du chef du gouvernement 0 [2].

Tels sont pour l'essentiel, nous semble-t-il, les facteurs explicatifs de la stagnation des exportations hors hydrocarbures en Algérie, particulièrement en ce qui concerne les produits manufacturés.

2. RESTRUCTURATION INDUSTRIELLE ET OBJECTIF D'EXPORTATION

2.1. Principe du choix des activités à promouvoir

Le problème du choix des activités à promouvoir est traditionnellement traité en économie internationale par la théorie de l'avantage

comparatif. Ce principe est fondamental tant en théorie qu'en pratique. Pourtant, comme le souligne Kurth (1992), le raisonnement qui le sous-tend ainsi que les diverses interprétations que l'on peut en donner ne sont pas toujours bien perçus. Aussi convient-il de rappeler brièvement quelques fondements de ce principe.

Le principe de l'avantage comparatif suppose que ce sont les facteurs réels et non les facteurs monétaires qui sont les déterminants de l'échange ("le taux de profit étant le meilleur indicateur de l'avantage comparatif") (De Permo, 1975).

L'avantage comparatif détermine la composition et la direction des flux d'échange et il constitue donc un facteur important de la spécialisation et de la division internationale du travail à l'échelle internationale.

Le principe de l'avantage comparatif en tant que concept est valable quelles que soient l'origine ou la nature d'un avantage ou d'un désavantage.

Dans tous les cas de figures réalistes, aucun pays ne peut être supérieur ou inférieur aux autres dans toutes les activités ; En d'autres termes, aucun pays ne peut avoir d'avantages ou de désavantages comparatifs dans tous les domaines.

Etant donné que c'est l'avantage comparatif qui régit les échanges, ce n'est pas la supériorité ou l'infériorité d'une activité donnée qui compte dans les échanges effectifs mais sa performance par rapport à la performance moyenne de l'ensemble des activités. D'où l'émergence de la notion de compétitivité.

Dans le cadre d'une économie mondiale qui se caractérise de plus en plus par la liberté de l'échange, cette notion de compétitivité qui a longtemps échappé au champ d'investigation de l'économie internationale semble aujourd'hui revêtir un caractère déterminant. Elle est devenue, avec la décennie 1980, le maître mot qui gouverne les objectifs des pays développés et de nombreux pays en voie de développement. (Aloui et Harguig, 1990).

Dans le cadre des échanges internationaux, la compétitivité d'un pays est souvent sanctionnée par sa capacité d'améliorer sa position commerciale aux dépens d'autres concurrents. C'est ainsi qu'on a pu définir récemment la compétitivité par "la capacité d'un pays donné à affronter la concurrence étrangère compte tenu de son aptitude à maîtriser et agir sur son environnement socio-économique en vue de réunir les conditions d'un développement harmonieux" (FEM, 1986).

L'expérience a montré en effet que quel que soit le niveau de développement d'un pays, l'amélioration de sa compétitivité économique suppose la jonction de ces deux facteurs. Aussi la compétitivité d'un pays ne saurait dépendre uniquement d'actions ponctuelles ou de mesures conjoncturelles visant par exemple à promouvoir ou à faciliter le financement des exportations d'un secteur

donné mais elle dépend surtout des conditions susceptibles de réaliser un développement harmonieux et réaliste.

Il s'agit donc de dégager, au delà d'actions conjoncturelles, une logique de développement à partir de laquelle le système productif national pourra développer ou acquérir les capacités d'action nécessaires à une croissance soutenue et à une participation active à la division internationale du travail. L'objectif est de parvenir à une vue dynamique du présent qui met en évidence l'évolution des relations et interactions entre les divers facteurs ayant un impact direct ou indirect sur la compétitivité du système productif national et qui met en même temps en valeur les potentialités.

Il s'agit en quelque sorte d'une mise en perspective des possibilités.

2.2. Domaines d'activités à promouvoir

Trois groupes de produits doivent être examinés.

i) Les hydrocarbures, qui ont un statut particulier, ne peuvent indéfiniment assurer la couverture des importations nécessaires au pays, d'où la nécessité de promouvoir d'autres produits à l'exportation.

ii) Les produits qui disposent d'avantages naturels et/ou acquis. Il s'agit des produits miniers (fer, cuivre, mercure...) mais aussi des produits de l'agriculture (dattes, agrumes...) ou de la pêche. On peut ajouter dans ce groupe le tourisme.

iii) Les produits pour lesquels des avantages comparatifs sont à construire. Il s'agit des produits manufacturés.

Pour le second groupe de produits, des gains marginaux supplémentaires peuvent être éventuellement obtenus mais ils sont peu significatifs en termes de recettes consistantes en devises ou en termes de création d'emplois et de valeur ajoutée. Pour les produits agricoles, on ne peut sérieusement penser à développer leur exportation dans la mesure où la croissance démographique a déjà depuis longtemps transformé les excédents d'hier en déficit. Quant au tourisme, il constitue incontestablement une ressource potentielle en devises importante pour le pays. La faiblesse de la part de l'Algérie dans les flux touristiques internationaux en dépit des atouts considérables que recèle le pays, suggère en effet que des recettes importantes peuvent être réalisées. Mais si le tourisme peut procurer des recettes en devises importantes, il ne peut en aucun cas constituer un axe de développement valable...

Par contre, pour le troisième groupe de produits, le processus de mise en oeuvre est certainement plus difficile mais la contribution en terme de valeur ajoutée, d'emploi et de recettes d'exportation est autrement plus significative.

C'est donc autour de la mise en valeur des potentialités dans ce domaine que devrait s'articuler la stratégie de restructuration industrielle.

2.3. Politiques de la restructuration industrielle

Au delà des problèmes qui relèvent de la stratégie et de la gestion des entreprises, et qui doivent trouver leurs solutions à ce niveau même, la stratégie de restructuration qui relève de l'Etat devrait s'articuler autour de deux politiques complémentaires :

- la réduction des facteurs de vulnérabilité des entreprises,
- la promotion d'industries d'exportations.

2.3.1. La réduction des facteurs de vulnérabilité des entreprises

La vulnérabilité des entreprises algériennes est due, nonobstant d'autres facteurs, à leur forte dépendance de l'extérieur pour leur approvisionnement en matières premières et consommations intermédiaires et conséquemment donc en moyens de paiement extérieurs qui ne peuvent plus désormais leur être assurés par l'Etat. Il s'agit donc de réduire autant que possible ces importations. Cette réduction est possible. Elle doit être recherchée dans plusieurs directions et sous plusieurs formes : recherche de ressources locales de substitution aux importations, promotion d'activités de récupération et de recyclage des matières, intégration des branches industrielles...

A propos de l'intégration, certaines branches se prêtent plus que d'autres à cette action par la disponibilité de matières premières et l'existence d'une demande interne solvable et assez significative. A titre d'exemple on peut citer les branches des matériaux de construction, des biens d'équipement pétroliers et hydrauliques, des biens répétitifs pour le BTP, de l'agro-alimentaire, des industries pharmaceutiques.

Par contre, certaines branches fortement intégrées mais dont les produits n'offrent désormais plus aucun facteur de compétitivité par rapport aux produits importés devront être restructurées dans le but de spécialiser les installations de production dans la production de composants susceptibles de rentrer dans un cycle industriel international (sous-traitance). A titre d'exemple (Regnault, 1990) écrit à ce sujet que si un produit présente un coût devise supérieur à un produit importé équivalent, la filière concernée devrait dans ce cas faire l'objet d'une restructuration qui peut aboutir à une spécialisation plus compétitive sur le plan international.

2.3.2. La promotion des industries d'exportation

La promotion d'industries d'exportation facilitée présentement par le nouveau cadre incitatif du code des investissements devrait s'appuyer d'abord sur les avantages comparatifs acquis tels que :

- la disponibilité d'énergie à bon marché,
- un marché intérieur significatif,
- la proximité du marché européen et contexte maghrébin,
- une main-d'oeuvre qualifiée et bon marché.

Cette promotion devrait s'appuyer aussi sur les avantages à construire

au plan technologique avec des partenaires étrangers qui disposent

des moyens nécessaires à cet égard. De telles alliances ou un tel partenariat, s'il venait à être concrétisé, permettrait certainement aux entreprises algériennes d'accéder aux technologies et aux marchés extérieurs assez rapidement.

La promotion des industries d'exportation devrait s'appuyer sur le tissu industriel national afin de maximiser l'utilisation de consommations intermédiaires produites sur place. La diversification de ce tissu peut fournir des consommations intermédiaires. De ce point de vue, l'Algérie qui a beaucoup investi dans les industries de base se trouve en bonne position pour maximiser les effets d'entraînement (dus à l'emploi d'inputs d'origine locale) à condition toutefois que la qualité des produits de base les rendent intégrables à des biens d'exportation vers les marchés exigeants que sont les marchés internationaux. Cette condition est essentielle. En effet, si les effets d'entraînement sont inexistantes ou faibles, ces industries d'exportation ne seront alors que de simples ateliers offshore procurant une rente en devises dont la seule différence avec la rente pétrolière ou gazière sera d'être portée par du travail bon marché (don d'une démographie prolifique) au lieu d'être issue de ressources naturelles (don de la nature). Toutes les rentes sont bonnes à prendre, aucune ne garantit le développement. (Gallois, 1983).

En définitive, il importe d'être bien conscient qu'un développement des industries d'exportation se situe au confluent de conditions extérieures et intérieures toutes aussi indispensables les unes que les autres :

- conditions extérieures : elles dépendent de la concurrence et de la compétitivité qui lui est inhérente,
- conditions intérieures : il appartient à l'Etat de renforcer ou de créer les conditions réglementaires, fiscales et monétaires favorables à l'investissement, notamment étranger, dont dépend le développement de l'industrie d'exportation.

Il a été démontré en effet à travers les expériences étrangères que la compétitivité d'une économie est fondée sur la capacité de son industrie à couvrir dans une large mesure ses besoins intérieurs, sur l'existence d'un tissu industriel dense, diversifié et appuyé aussi bien sur de grands groupes que sur un réseau de P.M.E.

En conséquence, la restructuration industrielle devrait viser deux objectifs :

- moderniser les secteurs dits traditionnels en les ouvrant aux technologies modernes,
- développer les activités nouvelles qui seront capables à terme de créer des emplois et de renforcer l'équilibre extérieur.

CONCLUSION

Pour conclure, on peut affirmer que le développement des exportations dépend essentiellement de la capacité du pays à s'adapter aux nouvelles mutations en cours afin de pouvoir améliorer la compétitivité

de ses produits. Il est à cet égard évident que seule une amélioration durable de la compétitivité des entreprises algériennes est susceptible d'éviter le déclin et rendre possible le développement tant espéré du pays.

Plusieurs politiques de redressement ont été entreprises ces dernières années par les différents gouvernements qui se sont succédés, mais les résultats obtenus restent largement en deçà des ambitions affichées. En fait le rétablissement des équilibres économiques et financiers, et l'amorce d'une nouvelle dynamique d'insertion avantageuse dans la division internationale du travail par une participation conséquente au commerce mondial ne peut être que le résultat d'un processus à travers lequel seront mobilisées, voire créées les ressources et les capacités nécessaires. Le grand changement dont l'Algérie a besoin ne viendrait pas seulement de l'adoption de nouveaux critères pour le choix des politiques et des objectifs à atteindre mais consisterait surtout à miser sur la mobilisation de toutes les potentialités matérielles et humaines.

Il ne s'agit donc pas de simples décisions à prendre mais d'un long processus de construction des structures et des mentalités en tenant compte des mutations profondes intervenues dans le schéma de la croissance mondiale, de la variété croissante des situations de dépendance et des tendances d'évolution des principaux paramètres pouvant agir sur la capacité d'adaptation du système économique et social du pays.

Références

ALAOUI A ET HARGUIG L, 1990. "Complémentarité et compétitivité : pour une meilleure intégration économique maghrébine et internationale". *In Revue Marocaine d'Economie et de Droit Comparé*, n° 13.

ECOTECHNICS, 1996. "Scénario de développement économique pour les pays de l'Afrique du Nord " *In : Supplément économique de la Tribune du 8/01/1996. FEM, 1986. Rapport sur la compétitivité industrielle internationale*. Economica, Paris.

GALLOIS L. 1983. "la politique industrielle de la France". *In Revue d'Economie Industrielle*, n° 23.

KURTH W, 1992. "La technologie et l'évaluation de l'avantage comparatif" *In Problème Economiques*, n° 2285.

MALAUSSENA DE PERMO J. L, 1975. *Spécialisation internationale et développement*. Economica, Paris.

MEKIDECHE L. 1994. : "Exportation des hydrocarbures et restructuration industrielle en Algérie : enjeux et stratégies " *In L'Economie*, n° 14.

REGNAULT J, "CEE-EUROPE DU SUD-MAGHREB : quelles relations économiques ?". *In Revue Marocaine d'Economie et de Droit Comparé*, n° 13.

Notes

[*] Chargé de cours à l'I.S.E. de Tlemcen.

[1] Selon les statistiques de la Banque Centrale Egyptienne, l'annuaire statistique marocain et l'annuaire statistique tunisien cités par M. CHERIF dans le supplément économique du quotidien la Tribune du 8/01/1996.

[2] Cf. compte-rendu de cette journée d'étude dans la presse nationale du lundi 27 mai 1996.

CHÉRIF CHAKIB [*]

La restructuration industrielle : nécessité d'une approche systémique

Après le concept de la dette et du rééchelonnement, la restructuration du secteur public économique et financier est depuis quelque temps au centre des débats et préoccupations des décideurs.

La restructuration de l'industrie, secteur qui nous intéresse, apparaît comme projet à concrétiser pour favoriser la croissance économique et permettre à l'Algérie de s'insérer positivement dans le système international.

L'Algérie, qui a mis en oeuvre deux politiques de réformes concernant le secteur industriel en 1982 et 1988, se rend compte aujourd'hui des dysfonctionnements et des contraintes, mais surtout des échecs et des limites d'un mode de structuration économique fondé sur une gestion bureaucratique ne répondant à aucun impératif de l'économie de marché.

Qu'avons-nous observé ?

En matière de politique économique, l'entreprise en difficulté a été et demeure au centre des programmes de relance depuis 1980. Les mêmes principes directeurs d'assainissement financier et les mêmes préoccupations sont réaffirmés par les différentes équipes gouvernementales, mais sans résultats. Le recours à une stratégie de survie à court terme, exclusivement centrée sur l'aide financière et l'intervention tutélaire de l'Etat à travers la réquisition de ses agents de régulation, est par contre la règle.

A la veille de chaque mouvement d'aggravation de la situation interne des entreprises publiques, le Trésor public et les banques sont sollicités pour mettre en place des dispositifs de sauvetage privilégiant les objectifs de sauvegarde des entreprises en difficultés, par injection de liquidités, aux dépens des objectifs de redéploiement, de reconversion ou même de liquidation.

Ces dispositifs ont pour but de permettre aux entreprises concernées la résorption de l'actif net négatif et la recapitalisation à travers leur dotation en capital social, en fonds de roulement et le cas échéant le renforcement de leur fonds propre (Benachenhou, 1996).

La loi de finance de 1993 a élargi le dispositif aux entreprises publiques locales (EPL) en difficulté, au nombre de 1320, avec des mesures

d'accompagnement spéciales comme le gel du découvert bancaire, le paiement du reliquat de salaire, le gel des dettes fiscales et parafiscales et le financement des dépenses d'exploitation stratégiques.

Comme on peut le relever, ce dispositif ne repose sur aucun mécanisme économique. Il reflète surtout des préoccupations immédiates de gestion des tensions sociales qui pourraient se développer suite à la faillite des entreprises.

La restructuration organique et financière des entreprises publiques algériennes décidée et exécutée à partir de 1983 s'inscrit dans cette politique.

Mais n'ayant pas produit les résultats escomptés sur le plan de l'amélioration de la productivité et de la rentabilité financière, la restructuration a été vite remise en cause et une nouvelle réforme, portant autonomie des entreprises, est décidée à partir de 1986 et mise en exécution dès 1988 avec un plan d'assainissement financier important touchant un très grand nombre d'entreprises qui avait déjà bénéficié d'une restructuration financière dans le passé (Chakib, 1996).

A titre d'exemple, le montant global alloué par l'Etat au titre de l'assainissement des EPE depuis 1991 se répartit comme suit.

Année	Milliards de DA
1991	16,9
1992	68,0
1993	83,4
1994	122,0
1995	148,0

Ainsi donc, pour les différentes équipes gouvernementales, tout repose en fin de compte sur la mobilisation de l'argent frais pour les entreprises en difficulté.

Cette approche, si elle se justifiait dans le passé (nature du système, disponibilité des moyens financiers), ne peut tenir dans des politiques économiques semblables à celles mises en oeuvre actuellement par l'Algérie sous la pression du FMI et de la Banque Mondiale.

Les causes profondes et premières des difficultés de l'entreprise en particulier et du secteur industriel en général ne s'expliquent pas exclusivement par la pénurie de ressources financières. Car combien même on injecterait de l'argent frais dans les entreprises publiques, le problème de sa transformation en ressources de productivité et de rentabilité reste entier en l'absence d'un système industriel, voire économique, concurrentiel dans lequel l'entreprise fonctionnerait en tant qu'institution créatrice de richesse.

C'est nous semble-t-il de ce côté qu'il y a lieu de réorienter l'analyse des causes de la faillite de l'entreprise pour pouvoir sortir avec un projet de restructuration efficace.

D'où l'intérêt d'une approche systémique qui considère l'industrie comme un ensemble d'unités et de relations organisé selon des finalités, doté d'une dynamique autonome et ouvert sur d'autres systèmes, par rapport à une approche financière voire comptable qui considère que les firmes qui composent une industrie effectuent le calcul économique, prennent leurs décisions stratégiques dans un milieu immuable et insensible (Angelier, 1993).

Aussi, cette méthodologie ouvre la voie à une réflexion qui relativise le poids des facteurs de conjoncture (crise des moyens de paiements extérieurs, fluctuations monétaires, etc...) dans la détérioration des conditions des entreprises publiques.

Elle insistera sur l'influence de leur mode de formation historique, les conditions et les choix de leur système de gestion dans la génération des contraintes et difficultés qui menacent leur existence aujourd'hui.

Selon cette approche, l'asphyxie des entreprises publiques et du secteur industriel en Algérie n'est pas le produit du hasard mais le résultat d'une accumulation longue ou s'entremêlent deux causes essentielles qu'on appelle les déficits du système antérieur et qu'on peut résumer comme un déficit de stratégie et un déficit de management.

1. DEFICIT DE STRATEGIE

Il est historique et s'explique par le nationalisme économique qui a primé sur la mobilisation de la connaissance pour fonder un projet de développement industriel.

La plupart des entreprises publiques en Algérie sont nées dans la grande précipitation de la période de croissance forte.

Selon le fameux mot d'ordre des industrialistes des années 1970, il fallait tirer le maximum d'obus avant de faire le point et engager les ajustements nécessaires sur les plans financier, économique et organisationnel.

Le souci premier de l'Algérie pendant cette période est la création de toute pièce d'un tissu industriel par l'achat d'usines en combinant toutes les formes d'acquisition technologique.

Par ailleurs, dans la majorité des cas, le lancement des projets industriels se faisait sur la base soit d'une démarche intuitive fondée sur l'improvisation et le prestige, soit sur la base d'intérêts de personnes ou de groupes dont les motivations sont anti-économiques (régionalisme, luttes de clans politiques...).

L'absence ou l'ignorance des grands principes et méthodes de la stratégie a aggravé le poids de l'aléatoire et les conséquences d'une telle démarche ne se sont pas fait attendre.

i) la première conséquence est le développement de la mono-activité. Des entreprises ont été créées sur la base d'un cahier de charge

d'intégration) ou des besoins du développement local (BTP, matériaux de construction etc...) comme c'est le cas de la majorité des entreprises publiques locales (EPL). Leur possibilité de diversification de produits ou de reconversion vers d'autres activités pour s'adapter aux changements du marché demeurant très limitées ce qui réduit leurs marges de manoeuvre face à l'environnement.

ii) La deuxième conséquence est la dépendance accrue vis-à-vis des marchés extérieurs quant à l'approvisionnement en matière première, semi-produits, pièces détachées etc... en particulier dans les conditions de pénuries de moyens de paiements extérieurs.

iii) La troisième conséquence est l'absence de stratégie d'exportation : la quasi totalité des entreprises ont des chiffres d'affaires d'exportation nuls. Les marchés extérieurs constituent jusqu'à aujourd'hui malgré les discours sur l'ouverture, des espaces difficiles à atteindre pour les entreprises publiques.

iv) La quatrième conséquence est la contrainte de montée en production, de surcoûts, de sureffectifs, de formation insuffisante etc... Les causes sont à chercher au niveau de l'étude et de la maturation technico-économique des projets mais surtout dans l'absence de méthodes et de stratégies dans le domaine des choix technologiques, économiques (taille de l'entreprise; structure de l'activité et des produits etc...) et sociaux (structure de l'emploi). Tous ces problèmes sont devenus des données permanentes structurelles de la réalité industrielle et sont aussi aujourd'hui au coeur des contraintes de développement de l'entreprise publique économique en Algérie.

L'incidence des choix stratégiques (technologiques, économiques, etc...) d'une entreprise sur sa santé financière n'est plus à démontrer aujourd'hui. Des études réalisées par de grands groupes et sociétés d'études et de conseils américains (Arthur D. Little ou le Beston Consulting Group) ont démontré la parfaite corrélation entre les choix stratégiques de départ et les résultats financiers d'une entreprise. (Le quotidien d'Oran. 20 mai 1995)

Dans un monde de régulation concurrentielle, aux structures et lois économiques de marché, la stratégie est une donnée structurelle incontournable pour la vie de l'entreprise.

En Algérie. la stratégie définie comme étant l'art d'augmenter la richesse et la puissance par un usage rationnel des ressources rares et une capacité d'anticipation et d'adaptation aux changements présents et futurs de l'environnement, était toujours reléguée au second rôle, au profit de la stratégie globale de développement (vision macro-économique) jamais atteinte.

Sans stratégie, les entreprises publiques étaient condamnées à fonctionner et à évoluer dans l'incertain, ce qui a été à l'origine de la détérioration de la situation économique et sociale en Algérie.

Seule une rupture avec ce mode de structuration des entreprises et la rénovation de leur rapport aux marchés peut ouvrir la voie à de nouvelles perspectives de redressement de la relance économique.

2. DEFICIT DU MANAGEMENT

Dans les pays développés à économie libérale, le management occupe une place de choix dans la vie d'une entreprise.

En Algérie le problème reste entier. Toutes les analyses convergent pour signaler l'absence d'un système de management des entreprises publiques économiques, sauf dans de rares exceptions comme c'est le cas pour la SONATRACH en raison de son statut de compagnie internationale et de son rôle stratégique pour l'économie nationale.

La faiblesse du système de gestion des entreprises publiques se manifeste non seulement à travers les résultats comptables et financiers, mais aussi à travers un ensemble de pratiques. On signalera :

- l'absence de délégation du pouvoir et de synergie entre les différents organes de gestion de l'entreprise,
- la démotivation croissante du personnel et tendance à la destruction des compétences,
- la prédominance de la culture de conflit sur la culture de la coopération entre les différents partenaires de l'entreprise,
- l'absence d'initiative stratégique dans la prise en charge des contraintes et dysfonctionnements de l'entreprise. Le recours à la tutelle est toujours de mise malgré les discours sur l'autonomie de gestion.

Toutes ces pratiques s'expliquent par deux facteurs propres à une économie bureaucratique :

- l'absence d'un projet d'entreprise moderne (*a contrario*, présence de procédures et d'un code de gestion de l'entreprise fondés sur des mécanismes administratifs et bureaucratiques),
- la confusion entre le pouvoir managérial et le pouvoir de propriété publique.

Les réformes de 1988 concernant l'autonomie des entreprises publiques ont été initiées dans le but d'amorcer un certain désengagement de l'administration centrale dans la gestion des entreprises. La création des fonds de participation, agents fiduciaires agissant pour le compte de l'Etat et les conseils d'administration s'inscrivent dans cette logique. Mais en réalité, ni les Fonds de participation ni les administrateurs nommés pour siéger au sein des conseils d'administration ne pouvaient gérer convenablement les capitaux qui leurs sont confiés en raison de l'ambiguïté des rapports de propriété - employé.

L'autonomie régie par les lois de 1988 n'a pas conféré aux Fonds de participation les véritables attributs du propriétaire, mais seulement celui

d'agent fiduciaire agissant pour le compte de l'Etat. A ce titre, ils ont acquis uniquement le droit d'assurer la surveillance stratégique des entreprises et d'orienter leur politique macro-économique élaborée généralement sous l'influence de l'administration centrale.

Quant aux administrateurs, souvent désignés sur la base du clientélisme et du régionalisme, ils gèrent des intérêts et des biens en siégeant dans un conseil d'administration sans cependant posséder la moindre action, comme c'est le cas dans les grandes sociétés anonymes dans les pays capitalistes.

Des études ont montré que les procès verbaux des réunions des conseils d'administration (au nombre de six par an) ont souvent fait ressortir les absences répétées de certains administrateurs, ce qui montre le manque d'intérêt des membres des conseils d'administration pour l'entreprise publique.

Les membres des Fonds de participation et des différentes assemblées générales savent que les entreprises ne sont pas les leurs et que leur devenir sera très peu affecté directement par leurs décisions.

Cette situation fait dire à certains auteurs que "l'autonomie des entreprises ressemble de plus en plus à un jeu, où beaucoup d'employés font semblant de posséder, de gérer des actions, de nommer des gestionnaires et de parler de résultats en demeurant profondément convaincus qu'ils ne possèdent rien et qu'ils ne sont qu'un instrument d'une organisation économique qui se cherche depuis trois décennies sans se trouver" (Lamiri, 1995).

Il est certain que le redressement des entreprises en difficulté en particulier et de toute l'industrie en général ne doit pas se réduire à l'injection massive de capitaux et à la continuation d'une stratégie de survie artificielle comme il a été toujours fait jusque-là. Mais il doit être posé dans le cadre d'un changement systémique qui incite au dépassement des deux grands déficits que nous avons mis en relief.

L'application de mesures de stabilisation macro-économiques en Algérie (retour à l'équilibre budgétaire, réduction des dépenses liées aux subventions des prix, dévaluation du dinar, convertibilité à terme, etc...) et l'ampleur des changements institutionnels (code des investissements, code de commerce, etc...) s'inscrivent dans le contexte du changement systémique. En fait, celui-ci doit avoir non seulement pour objectif l'équilibre (au niveau macro-économique) mais aussi la définition d'une nouvelle stratégie de développement industriel fondée sur un mode de régulation concurrentiel (en dehors de toutes contraintes bureaucratiques et politiques). Cela implique un système qui doit engendrer une restructuration industrielle se traduisant par l'abandon des activités les moins rentables et la concentration des ressources en direction des secteurs les plus performants, offrant un avantage certain à l'Algérie dans le marché international.

Mais quelles chances aurait-on objectivement de réussir la réforme de l'entreprise et la restructuration de l'industrie si on limite le changement

au seul niveau des politiques macro-économiques et si on ne résout pas la nature abstraite de la propriété qui est à l'origine de l'ambiguïté des rapports entre employé et propriétaire et donc de la contrainte que nous avons appelée déficit de management ?

A ce sujet, il semble que la privatisation est la réponse la plus appropriée à cette question. En effet, celle-ci sert :

- à réduire, voire annuler, le domaine des interférences politico-bureaucratiques dans la gestion des entreprises à l'origine des limites des systèmes de gestion et des réformes mises en oeuvre jusqu'à présent en Algérie. En fait, ni la "gestion socialiste des entreprises" (GSE), ni la décentralisation de la gestion opérée à partir des années 80, ni enfin l'autonomie opérée à partir de 1988 n'ont été en mesure de créer les conditions économiques et sociales objectives d'un mode de gestion des entreprises publiques algériennes en dehors de l'intervention de l'Etat ;
- à imposer le renouvellement des méthodes de management qui renforceront l'esprit d'initiative et la flexibilité des entreprises pour mieux résister aux chocs extérieurs en dehors de toute intervention de la bureaucratie ;
- à remettre en cause les privilèges dont profitaient les membres de la bureaucratie du fait de leur statut de propriétaire *de facto* des moyens de production, à l'origine du gaspillage énorme de ressources financières ;
- à imposer une discipline rigoureuse, car les entreprises seront soumises aux contrôles des associés.

Cependant, l'expérience d'un certain nombre de pays du Tiers Monde et surtout de l'Europe centrale et orientale (Pologne, Hongrie, ex-Tchécoslovaquie etc...) qui se sont lancés dans une politique tous azimuts de privatisation montre que celle-ci ne peut trouver un sens, donc une réussite, que si le capital social des entreprises est correctement évalué et si les actions représentent une valeur financière réelle que seul un marché boursier peut déterminer [1]. Car la privatisation ne doit pas être synonyme de bradage des actifs de l'Etat.

A ce niveau, on est en droit de se poser la question suivante : le retard dans la mise en oeuvre de la bourse qui a déjà causé un grand préjudice à l'économie nationale, en ce sens que les entreprises publiques demeurent sous la protection d'un Etat incapable en réalité de fournir à toutes les moyens de leur réhabilitation et le remplacement des Fonds de participation par des holdings dont la configuration reste encore floue, laisse-t-il présager que la privatisation sera limitée à un groupe très restreint d'entreprises publiques et que les mêmes procédés dans le domaine de la gestion seront reconduits ?

Si cela s'avère vrai, alors l'Algérie est en train d'opérer un changement systémique avec la présence et la persistance d'un secteur public dominant, qui est contraire du point de vue théorique et pratique à la

logique de l'économie de marché. Cela voudra dire aussi que l'Algérie est en train d'essayer ce qui n'a réussi nulle part et qu'un échec probable l'attend [2].

A l'heure où tous les discours prônent le changement, on ne peut que légitimement s'interroger sur la réalité et la place de la privatisation dans la restructuration industrielle en Algérie.

Références

BENACHENHOU M, 1996. *Réformes économiques*. Ed. Echrida, Alger.

CHAKIB C. 1996. "Raisons et avantages de la privatisation des EPE". In *Journée d'Etude n° 3 sur la privatisation, Institut des Sciences Economiques de Tlemcen*.

ANGELIER J.P. 1993. *Economie Industrielle*, OPU, Alger.

LAMIRI A, 1995. "Restructuration et management stratégie des entreprises algériennes", *Annales Marocaines d'Economie, Rabat*.

Notes

[*] Chargé de cours à l'Institut des Sciences Economiques de Tlemcen.

[1] Cf. à ce sujet : Problèmes économiques n° 2362 qui dresse un panorama des privatisations dans le monde.

[2] A ce sujet, on rappellera la célèbre phrase de Saint Just "Ceux qui font les révolutions à moitié ne font que creuser leur tombeau".

MAHFOUD DJEBBAR [*]

Marchés financiers émergents

Cas de la Bourse de Casablanca

INTRODUCTION

Les économies des pays en développement se sont caractérisées, et pour longtemps, par une faiblesse du revenu national, une crise de plus en plus croissante de la dette extérieure et des déséquilibres en matière de budget et balances des paiements. Les gouvernements de ces pays avaient des stratégies de développement basées en grande partie sur l'intervention de l'Etat dans les activités économiques et sociales, par le biais des entreprises publiques généralement moins rentables et moins efficaces que celles du secteur privé.

C'est pourquoi la plupart des pays en développement ont élaboré des programmes de privatisation, dès le début des années 80, et ce dans le cadre des réformes économiques globales et des ajustements structurels recommandés par les institutions financières internationales.

Le financement des économies en développement était assuré dans la majorité de ces pays par le secteur bancaire. Les emprunts, accordés généralement avec des conditions sévères, ont contribué à augmenter les coûts de financement des entreprises publiques, aggravé leurs déficits, et par conséquent, ces entreprises sont devenues trop faibles pour concurrencer leur homologues étrangers.

Tout cela a conduit ces pays à offrir des facilités exceptionnelles et des incitations fiscales aux investisseurs étrangers en vue d'avoir les flux de capitaux nécessaires au développement de leurs économies.

Le présent article comprend deux parties. Dans la première, nous analysons les marchés boursiers émergents, leurs caractéristiques et leur rôle dans le développement économique des pays concernés. La seconde partie a été consacrée à un cas pratique où sont examinés les points forts et point faibles de la Bourse de Casablanca. Enfin nous terminons par des suggestions qui concernent la bourse marocaine en particulier et les bourses émergentes en général.

1. LES MARCHES FINANCIERS EMERGENTS

Les problèmes économiques et financiers signalés plus haut (et tant d'autres) ont largement contribué à la création et au développement de ce qu'on appelle aujourd'hui "les marchés émergents". On constate que ces

marchés n'ont pas toujours été installés récemment. Par exemple, la Bourse de Budapest a été ouverte en juin 1990, la Bourse de Prague en avril 1990 et celle de Varsovie en avril 1991, tandis que la création de quelques autres bourses remonte au siècle dernier (Argentine 1854, l'Uruguay 1864 et l'Inde 1875). C'est la raison pour laquelle on peut dire que cette dénomination de "marchés émergents" ne signifie pas qu'ils étaient récemment installés comme on peut le croire mais elle est due au fait que ces marchés ont émergé et se sont développés rapidement dans les quinze dernières années, dans des conditions économiques très spécifiques que caractérisent les pays concernés (à savoir : l'impossibilité de payer leurs dettes extérieures, les programmes ambitieux de privatisation, les réformes économiques...), etc...

1.1. Caractéristiques des marchés émergents

Malgré leurs divergences en volume, en nombre de sociétés cotées et en dates d'ouverture comme nous l'avons souligné plus haut, ces marchés ont des caractéristiques communes qu'on peut résumer comme suit (Banque Populaire Marocaine, 1994).

i) La taille : Ces bourses sont en général de taille modeste, soit pour le nombre de sociétés cotées, soit en matière de capitalisation boursière. On utilise très souvent un autre indice pour le calcul de la taille d'une bourse, c'est le "taux de capitalisation", qui est égal au quotient de la valeur totale des actions cotées dans une bourse sur le PIB. Quelques pays émergents comme Hong Kong, la Malaisie et l'Afrique du Sud ont un taux de capitalisation supérieur à 1 (>1), ce qui veut dire que la valeur des actions cotées dans ces bourses dépasse la valeur du PIB des pays concernés. Tandis que l'Argentine, le Nigeria et l'Indonésie ont un taux inférieur à 0.06.

ii) La concentration : c'est la part des dix premières sociétés cotées dans la capitalisation boursière d'une bourse. A l'exception de l'Inde, du Pakistan et du Brésil, la plupart des marchés boursiers émergents sont fortement concentrés (y compris la bourse de Casablanca). Au moment où la concentration au Japon et aux U.S.A. ne dépasse même pas 20 %, elle est de l'ordre de 60 % et plus en Argentine, Colombie et Venezuela.

iii) La volatilité : c'est une autre caractéristique des bourses émergentes comparativement aux bourses développées. La volatilité, signe de risque élevé et de sous-développement, est généralement mesurée par l'écart type des revenus du marché concerné et par le taux connu sous l'abréviation (P.E.R)^[1], c'est-à-dire le produit de la division du cours de l'action par son revenu. Ce dernier est généralement élevé dans les marchés émergents. En utilisant l'écart type, une étude de la Banque Mondiale a montré que des marchés émergents comme ceux du Brésil et l'Argentine sont huit fois plus volatiles que ceux de la Hollande, du Pakistan et des U.S.A. (World Bank Policy Research Bulletin, 1995). Cela montre aussi que les marchés émergents diffèrent eux-mêmes les uns des autres en quelques points.

iv) L'évolution rapide : beaucoup de bourses émergentes ont réalisé

des taux de croissance très élevés comme le montrent les indices

boursiers. Cette forte progression a été enregistrée en Indonésie, Turquie, Portugal, Venezuela, Grèce, Argentine, Malaisie, Maroc, etc... A cet égard, nous pensons que cela est dû, dans la majorité des cas, à l'introduction massive des sociétés privatisées dans les bourses concernées. Le cas est très évident dans les pays latino-américains qui exécutent des programmes ambitieux de privatisation et pratiquent la technique d'échange de dette contre actif (swap of debt for equity).

v) **Insuffisances dans l'organisation et la réglementation.** Le bon fonctionnement des marchés émergents ne dépend pas seulement des cadres gestionnaires, mais aussi, et d'une manière indirecte, des informations précises concernant les sociétés cotées, des méthodes comptables adoptées, des lois de protection des épargnants, des barrières envers la mobilité des capitaux (et surtout le rapatriement des dividendes et du capital), et autres facteurs qui pourraient améliorer l'efficacité des marchés émergents.

vi) **Faible ouverture aux investissements étrangers.** Malgré l'augmentation des capitaux drainés vers les bourses émergentes (13 milliards de dollars U.S. en 1990 à 61 milliards en 1993), l'étude de la Banque Mondiale montre que la plupart des capitaux investis dans les marchés financiers internationaux, qui s'élèvent à 18 000 milliards de dollars U.S. (la capitalisation boursière des bourses mondiales en 1994), sont investis dans les pays industriels. Et ce, bien que les marchés émergents soient plus rentables et plus diversifiés. En effet, après l'ajustement aux risques, les revenus des investissements réalisés dans ces marchés sont plus élevés que ceux réalisés dans les pays industriels. En plus de cela, les bourses émergentes sont moins affectées par les crashes que connaissent de temps en temps les bourses développées. Notons que les investisseurs étrangers ont largement contribué à l'intégration des marchés émergents dans les marchés financiers internationaux.

1.2. Rôle des marchés émergents dans le développement économique

Comme nous l'avons signalé plus haut, quelques marchés émergents ont été créés récemment alors que d'autres remontent au siècle dernier, mais tous les pays émergents attendent que leurs marchés financiers respectifs jouent un rôle primordial dans le développement économique, notamment en matière de canalisation de l'épargne nationale et internationale pour le financement des économies autochtones. Cela entre dans le cadre de la libéralisation de ces économies et la création de la concurrence entre agents économiques, ce qui aboutit à des marchés efficaces, actifs, transparents qui peuvent gagner la confiance des épargnants et investisseurs, nationaux et étrangers, et permettre l'allocation effective des ressources financières entre les investissements les plus rentables. Généralement, la corrélation entre la hausse des indices boursiers des marchés émergents et la croissance économique des pays concernés a été confirmée par les études de la B. M. Ces études ont montré aussi que l'existence d'un système bancaire développé à côté d'un marché boursier efficace ne permet pas seulement la progression de la croissance économique, mais offre aussi la possibilité

d'en prévoir. Tout cela est relativement facile si on enlève les barrières entravant la circulation libre des capitaux, ce qui pourrait encourager et inciter leurs propriétaires à investir plus dans les marchés boursiers émergents.

2. CAS D'UN MARCHÉ EMERGENT : LA BOURSE DE CASABLANCA [2]

Le Maroc a connu une progression considérable en matière d'épargne financière durant ces dernières années (cf. tableau n° 1). Les souscriptions sur le marché financier ont atteint 15,5 milliard de DH en 1993, en progression de 10,8 %, comparativement à 1992. L'épargne publique, saisie à travers l'excédent des opérations ordinaires dégagé par le Trésor, s'est élevée à 13,8 milliards de DH (+ 9,7 % par rapport à 1992).

Tableau 1
Evolution de quelques types d'épargne au Maroc durant 1992-1993

Types d'épargne (en millions de DH)	Fin décembre		Variation	
	1992	1993	1992	1993
* Dépôt à vue:	74 337	79 370	+ 4 926	+ 5 033
- auprès du système bancaire ³	67 776	71 725	+ 4 835	+ 3 949
- auprès du CCP et du Trésor	6 561	7 645	+ 91	+ 10 84
* Epargne à court terme	54 594	62 633	+ 7 056	+ 80 39
* Dépôts bancaire à terme	36 425	42 687	+ 6 042	+ 6 262
* Dépôts auprès des établis. financiers ⁴	7 651	8 367	+ 1 059	+ 716
* Placements auprès du Trésor ⁵	6 708	10 245	+ 1 396	+ 3 537
* Billets de trésorerie	3 810	1 334	- 1 441	- 2 476

(3) Banques commerciales et Bank Al-Maghrib.

(4) Ces établissements sont : La Caisse d'Epargne Nationale, La Caisse Nationale de Crédit Agricole, CIH et BNDE.

(5) Ces placements sont : Les Bons par adjudication, les bons à 6 mois, les bons à 1 an, les bons à 2 ans (réservés aux R. M. E), les bons à 3 ans et les dépôts à terme.

Source : Bank Al-Maghrib, Rapport de l'exercice 1993, Juin 1994, p. 114.

Le tableau précédent montre qu'à l'exception des billets de trésorerie qui ont enregistré un recul en 1992 et 1993, tous les autres types d'épargne ont affiché des résultats positifs remarquables. C'est le cas par exemple des dépôts bancaires à terme qui ont atteint 36,42 milliards de DH en 1992 et 42,68 milliards de DH en 1993 (en extension de 19,88 % et 17,19 % respectivement).

2.1. Rappel historique de la Bourse de Casablanca

Le dénouement de la première opération financière au Maroc remonte au 7 novembre 1992, et depuis cette date, la bourse Marocaine est passée par plusieurs étapes.

2.1.1. L'Office de Compensation des Valeurs Mobilières

Cet organisme sans caractère officiel au début s'est chargé de l'organisation des transactions une fois par semaine, comme une bourse. Les transactions étaient nombreuses comme le montre l'évolution des années quarante. En 1939, par exemple 10 000 titres ont été échangés, en 1948 ce nombre a atteint plus de 2 millions de titres.

Au courant de l'année 1942, et avec la progression rapide du marché marocain, les pouvoirs publics, en l'occurrence le Directeur des finances,

ont donné à ce bureau le caractère officiel. Cette mesure était accompagnée par d'autres réformes importantes qui ont contribué, par la suite, à l'augmentation des transactions (cf. tableau n°2). Suite à ces réformes, les séances boursières sont devenues bi-hebdomadaires : mardi et vendredi.

Tableau 2
Evolution du volume d'affaires sur le marché financier marocain
durant les années 1941/1946

Année	Volume en milliers d'anciens F
1941	29 506
1942	124 456
1943	452 792
1944	755 000
1946	3 416 000

Source : Les Documents Internes de la Bourse de Casablanca

Le tableau montre clairement l'évolution importante en volume enregistrée après ces réformes.

2.1.2. Office de Cotation des Valeurs Mobilières

Avec une progression de plus en plus grande, d'autres réformes sont apparues comme une nécessité pour ce qui concerne les structures, les techniques et les lois. C'est en 1948 que l'Office de Cotation des Valeurs Mobilières remplace l'Office de Compensation des Valeurs Mobilières et que les autorités prennent les décisions suivantes :

- porter le nombre de séances à trois par semaine, puis en 1951 à une séance par jour ouvrable ;
- pratiquer plus d'arbitrage avec la bourse de Paris,
- créer un marché des pièces d'or en 1948.

Un marché à la criée, ainsi qu'un marché hors-cote, sont ouverts en 1949 (avant cette date les opérations s'opéraient sur le marché des cessions directes).

2.1.3. La Bourse de Casablanca

La décennie des années 50 n'était pas comme celle des années 40. Durant ces années, et après l'indépendance du Maroc, le marché boursier marocain a connu des difficultés énormes, suite au départ des étrangers et la fuite des capitaux. Donc des réformes qui répondent aux exigences des fournisseurs et demandeurs de capitaux s'imposaient de nouveau durant les années 50 et 60.

C'est dans ce cadre que fut promulgué le Décret Royal n° 67-494 du 14 novembre 1967 portant loi relative à la bourse de valeurs. Selon ce décret, la bourse devient un établissement public, doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière et placé sous la tutelle du Ministère des Finances. Ce décret a aussi clarifié le rôle et fonctions du comité technique, du commissaire du gouvernement et des intermédiaires de bourse.

Ce décret a été suivi par un autre (n° 67-495 du 15 novembre 1967) relatif à l'organisation et au fonctionnement de la bourse, puis par l'arrêté

du Ministre des Finances (n° 68-555 du 19 Septembre 1968) relatif à l'approbation du règlement intérieur de la bourse de valeurs de Casablanca.

Les lois de 1967 et 68 formaient le cadre juridique de la bourse marocaine des années 70, 80 et début des années 90. Elles concernaient toutes les activités, les intervenants et même la protection des épargnants et des investisseurs.

L'année 1993 est marquée par l'apparition de nouveaux textes relatifs au marché financier (lois du 21 Septembre 1993). Ces réformes dont considérées comme une révolution au sein de cette bourse émergente **[6]**.

Le premier point qui attire l'attention est que la bourse est devenue une société anonyme, et perd donc son statut d'établissement public. Le deuxième est la création des "Sociétés de Bourse" qui remplacent les anciens intermédiaires boursiers. Le troisième est relatif aux Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières (OPCVM), c'est-à-dire, les Fonds Communs de Placement (F.C.P.) et les Sociétés d'Investissement à Capital Variable (SICAV).

Notons que la bourse de Casablanca a commencé l'application de ces lois le 15 mai 1995 **[7]**.

2.2. Organisation et fonctionnement de la Bourse de Casablanca

La Bourse de Casablanca est constituée des marchés suivants :

- le marché officiel, composé d'un marché des actions, d'un marché des obligations et d'un marché des pièces d'or ;
- le marché hors-côte ;
- et le marché hors-tout.

Cette division est basée essentiellement sur les conditions exigées des sociétés qui veulent être cotées (taille, % du capital à diffuser, résultats obtenus...etc.). Il existe aussi au niveau de cette bourse un marché primaire pour la vente et l'achat des actions nouvellement émises. Il est constitué de guichets ouverts au niveau des banques pour la collecte des ordres d'achat et pour faciliter le dénouement de ces transactions.

Nous avons remarqué aussi que cette bourse émergente est dotée de structures de gestion et de contrôle : une société gestionnaire, un conseil déontologique de valeurs mobilières (CDVM) qui est le "gendarme" de la bourse, et un Directeur Général qui veille au bon fonctionnement de cette institution (il préside lui-même les séances boursières presque chaque jour).

2.3. Evolution de la Bourse de Casablanca

A l'exception du nombre de sociétés cotées, comme nous le verrons au prochain paragraphe, cette bourse émergente a connu une évolution considérable surtout ces dernières années.

2.3.1. Evolution du nombre de sociétés cotées

Ce facteur n'a augmenté durant la période étudiée (1974-1995) (cf. tableau n°3) que d'un nombre très restreint, au moins par rapport aux autres facteurs étudiés plus loin. Le nombre de sociétés cotées était de l'ordre de 42 en 1974 ; depuis, il n'a augmenté que de 15.

Tableau 3
Sociétés cotées à la Bourse de Casablanca (période 1974-1995)

Année	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Nbr de Stés.	42	46	47	40	42	38	48	47	48
Année	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Nbre de Stés.	47	48	49	49	49	48	48	46	45
Année	1992	1993	1994	1995					
Nbr de Stés.	42	43	64	57(*)					

(*) Nombre de sociétés cotées au 1er juin 1995.

Source : Clefs de la Bourse de Casablanca, différentes années.

Remarquons que le nombre de sociétés cotées n'a pu dépasser les 50 sociétés qu'en 1994. Malheureusement ce nombre a diminué pour l'année 1995. Comme le montre le tableau, il est de 57 sociétés seulement (- 10,94 % par rapport à 1994).

2.3.2. Evolution du volume de transactions

A l'inverse du facteur précédent, le volume a progressé énormément (cf. tableau n° 4). La Bourse de Casablanca n'a enregistré que 23 millions de DH en 1967, mais depuis cette année là, le volume n'a cessé de s'accroître. Il a atteint 4 870 millions en 1993 pour s'envoler à 8 647 millions un an plus tard (presque 100 % par rapport à 1993).

Tableau 4
Evolution du volume de transactions de la Bourse de Casablanca 1967-1994
(Millions de DH courant)

Année	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Vol.	23	31	53	50	64	107	117	193	212	181.9
Année	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Vol.	174	107	202	168	111	86	146	152	223	317
Année	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Vol.	396	653	672	1806	1156	1052	4870	8647	?	?

Source : Documents internes de la Bourse de Casablanca

Bien que nous ne disposons pas d'informations concernant l'ajustement de ces chiffres (montants) aux différents niveaux des prix (pour tenir compte du facteur "inflation"), nous pensons que l'évolution du volume est considérable, voir inattendue pour le cas des deux dernières années. Surtout si on prend en considération le fait que le nombre de sociétés cotées n'a pas progressé d'une manière significative durant la même période, comme nous l'avons signalé plus haut.

2.3.3. Evolution de la capitalisation boursière

A l'instar du facteur volume, l'évolution de la C.B [8] a été remarquable durant toute la période 1967-1995 (cf. tableau n°5).

A l'exception de quelques années (1972, 80 et 86), la progression de la C.B. de cette bourse émergente a été positive et rapide comme c'est le cas des années 1993 et 1994.

Le tableau précédent montre clairement la tendance positive de la C.B. dans cette bourse. Cette C.B. a été multipliée par 100 en 29 ans (1967-95), ce qui traduit l'effort fourni par les gestionnaires de fonds émergents à travers ces sociétés cotées. Ce tableau traduit aussi "l'explosion" de la C.B. de cette bourse émergente dès le début des années 90, suite à la privatisation de 5 entreprises publiques par le biais de la bourse, comme nous le verrons plus loin. Le meilleur exemple qu'on peut citer est que la C.B. de cette bourse a atteint 38,02 milliards de DH (soit 3,2 milliards de dollars U. S.) en 1994 (Dubois, 1994, p. 157), et 44,16 milliards de DH en 1995 avec une hausse de 15,97 % par rapport à 1994.

Tableau 5 :
Capitalisation boursière de la Bourse de Casablanca 1967-1995 (Millions de DH courant)

Année	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
C.B.	434	522	593	653	664	655	879
Année	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
C.B.	1038	1618	1806	1884	1967	2160	1912
Année	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
C.B.	2008	1827	2038	2251	2450	2429	2782
Année	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
C.B.	3604	5042	7768	12449	16975	25622	38082
Année	1995						
C.B.	44165*						

(*) Le 30 mai 1995.

Source : Document internes de la Bourse de Casablanca.

2.3.4. Evolution de l'Indice Général

Ce facteur a aussi progressé d'une année à l'autre avec un rythme plus au moins régulier. L'I.G. de cette bourse est du genre des indices pondérés par la valeur (value weighted) et concerne toutes les actions cotées. Il a atteint récemment 346,95 points comme le montre le tableau 6.

Pour pouvoir tracer l'évolution de cet on a divisé la période étudiée (1970-95) en deux sous-périodes. La première s'étale de 1970 à 1988 et la deuxième de 1989 à 95. Car les autorités boursières ont changé la base de cet indice, et l'ont établi à 100 points à partir du 1er janvier 1989. Cette base a été changée parce que, selon le chef de Service Cotation, l'I.G. ne reflétait guère la situation de la bourse, c'est-à-dire qu'il y avait une exagération dans son évolution.

Tableau 6
Indice Général de la Bourse de Casablanca (période 1970-1995)

Année	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	77	78	79
Valeur	203	212	232	235	314	351	414	434	453	413
Année	1980	81	82	83	84	85	86	87	88	89
Valeur	366	384	350	390	431	469	465	533	690	122
Année	90	1991	92	93	94	95				
Valeur	145	181	202	256	316	346*				

(*) Le 30-05-1995.

Source : Documents internes de la Bourse de Casablanca.

Mais en général, l'I.G. de ce marché boursier émergent a progressé durant les deux sous-périodes, lentement durant la première et relativement plus rapidement pendant la deuxième sous-période.

2.4. Rôle de la Bourse de Casablanca dans la Privatisation

Le Royaume du Maroc a entamé une vaste opération de privatisation qui touche plusieurs dizaines d'entreprises publiques, et cela dans le cadre du programme de l'ajustement structurel entamé avec la collaboration du FMI et de la BM dans la deuxième moitié de la décennie écoulée.

Les experts de ces institutions financières reconnaissent que le Maroc a réalisé un succès formidable au niveau macro-économique. Il a réduit le déficit budgétaire, l'inflation est autour de 5 % l'an, le taux de croissance est de l'ordre de 5 % durant les 5 dernières années (Dubois, 1994. p. 155 et s.) En bref, il a pu réaliser une certaine stabilité dans ses grands équilibres macro-économiques.

En ce qui concerne le rôle de la bourse dans la privatisation, c'est en juin 1993 avec l'introduction en bourse de la société CTM-LN (secteur du transport), que cette bourse émergente a connu la première expérience de privatisation. Elle a été suivie par quatre autres introductions de sociétés privatisées (CIOR (Secteur construction), privatisée en décembre 1993 ; SOFC-CREDIT (Secteur : Banques), privatisée en mars/avril 1994 ; SNI (Gestion de portefeuille), privatisée en octobre 1994 ; BMCE (Secteur : Banques), privatisée en janvier 1995). Actuellement ces actions sont parmi les plus actives du marché officiel. La Bourse de Casablanca a joué un rôle important dans le succès de l'introduction des sociétés en particulier, et dans la privatisation en général. C'est à travers cette institution émergente que le nombre de souscripteurs dans les trois premières sociétés privatisées a atteint 42 656 actionnaires (cf. tableau n° 7).

Tableau n° 7
Résultats de l'introduction des sociétés privatisées

Valeurs	Nombre de titres offerts	Nombre de titres demandés	Nombre de souscripteurs
C. T. M. - LN	377.224	1.540.447	11.238
C I O R	1.431.400	6.285.113	16.260
SOFAC - CREDIT	137.775	541.500	15.158
Total	1.946.399	8.367.060	42.656

Cela a contribué grandement à la diffusion du capital dans le public. Nous avons remarqué aussi (comme le montre le tableau), que le nombre de titres demandés était de 4 fois le nombre offert (8 367 060 titres demandés contre 1 946 399 offerts seulement). Ce qui veut dire qu'il y a une épargne nationale et internationale disposée à s'investir en valeurs mobilières.

Les autorités boursières marocaines souhaitent que la bourse de Casablanca joue un rôle plus actif par l'introduction d'autres sociétés privées et publiques, notamment celles qui se préparent pour être privatisées. Cela redynamise la bourse et augmente sa liquidité.

2.5. Evaluation de la Bourse de Casablanca

Malgré l'amélioration qualitative et quantitative qu'a connue ce marché émergent, ce que nous pouvons noter ces dernières années est qu'il reste beaucoup de travail à faire et d'efforts à fournir pour que cette institution

puisse contribuer au développement économique du pays d'une façon plus efficace. Dans ce sens les autorités publiques marocaines sont appelées à agir sur plusieurs plans.

Au niveau des institutions, ces autorités peuvent créer :

- un second marché pour permettre aux entreprises de taille moyenne de se procurer les capitaux nécessaires à leur expansion, et profiter de l'épargne disponible. En plus, ce marché va servir de lieu de préparation de ces entreprises pour la cotation au marché officiel ;
- un marché à terme qui permettrait aux investisseurs de se couvrir (hedging) des risques de fluctuations des cours. Nous croyons que cela va augmenter le volume d'échanges surtout avec la maîtrise des techniques de ce genre de marché.

En ce qui concerne les techniques de couverture, la plus simple, pour un investisseur qui possède un nombre x de titres dans son portefeuille, est de vendre à terme le même nombre (ou un nombre inférieur selon le niveau du risque) s'il croit que le cours va diminuer, et vice-versa.

Sans doute par le biais de ce marché on va gagner la confiance des investisseurs étrangers, parce que ces derniers ont l'habitude de dénouer ce type d'opérations chez eux, et par conséquent, ils vont augmenter leurs investissements. En effet, selon le D. G. de la Bourse de Casablanca, plus de 50 % du chiffre d'affaires réalisé en 1994 l'était par des investisseurs étrangers (Laraki. Esharq Al-Awsat, 7-5-1995).

Au niveau des procédures d'amélioration techniques en vue d'obtenir une liquidité meilleure dans un climat plus ou moins transparent, nous pensons que les autorités publiques et boursières doivent :

- améliorer la méthode de détermination des cours, et ce par l'affichage (au tableau de cotation) des nombres de titres demandés et offerts. Cela permet de déterminer les cours d'équilibre avec plus de transparence ;
- introduire l'informatique surtout dans la détermination des cours. Cela permet le dénouement des transactions en temps réel, et améliore l'efficacité du marché ;
- coter d'autres sociétés, des sociétés publiques privatisables ou des sociétés privées qui veulent renforcer leurs fonds propres par l'appel public à l'épargne, et les inciter à augmenter leur capital de temps à autre, en vue d'augmenter le nombre de titres en circulation, et par conséquent améliorer la liquidité du marché. Les autorités peuvent aussi améliorer cette dernière par la cotation d'autres produits financiers, tels que les actions sans droit de vote pour inciter les entreprises à caractère familial de recourir à la bourse, sans perdre le contrôle sur les sociétés concernées. L'introduction de sociétés de grande taille permet aussi de réduire le niveau élevé de concentration qui caractérise cette bourse émergente. En fait, la capitalisation boursière des cinq plus grandes entreprises représente 45 % de la capitalisation de la bourse marocaine (l'Economiste, Maroc, 29/09/1994, p. 23) il faut aussi inciter des sociétés cotées à fournir des informations fiables aux investisseurs. Si celles-ci

sont données à temps et de qualité acceptable la crédibilité et la liquidité du marché vont s'améliorer ;

- améliorer la situation du marché officiel par rapport au marché des cessions directes, car on a remarqué que ce dernier marché est de loin plus actif que le marché officiel. C'est pourquoi l'augmentation des taux de courtage est souhaitable sur les opérations de cessions directes, en même temps que quelques incitations au niveau du marché officiel, pour arriver à un équilibre entre les deux marchés ;
- pratiquer la technique de division des valeurs nominales des différentes actions cotées, en vue d'augmenter le nombre de titres en circulation, et par conséquent, améliorer la liquidité du marché ;
- dynamiser le marché des valeurs à revenu fixe, car il est très peu liquide selon certains responsables, parce que les investisseurs se tournent de plus en plus vers les sociétés privatisées puisqu'elles sont plus rentables. Mais pour rendre ce marché attractif pour les fournisseurs de capitaux, il est souhaitable d'augmenter les taux d'intérêt au fur et à mesure jusqu'à un niveau qui redynamise le marché concerné et n'endommage pas celui des actions. Il est aussi souhaitable de donner le droit aux sociétés et institutions privées d'émettre des valeurs à revenu fixe pour augmenter la liquidité de ce marché. Puisque selon les lois marocaines seul le gouvernement est habilité à émettre ce genre de valeurs ;
- encourager les organismes de placements collectifs en valeurs mobilières et les inciter à jouer leur rôle quant à l'amélioration de la gestion des portefeuilles qu'ils détiennent. Cela va améliorer, certainement, la liquidité de tous les marchés ;
- encourager les intermédiaires boursiers, en l'occurrence les sociétés de bourses agréées, à travailler pour leur compte, c'est-à-dire à être contreparties, où bien créer ce qu'on appelle les teneurs de marché (market makers) qui peuvent, en utilisant leur stock de valeurs mobilières, vendre ou acheter, selon la situation du marché. Cela va, sans aucun doute, améliorer la liquidité de ce marché émergent ;
- améliorer l'efficacité des marchés marocains par l'interdiction aux gestionnaires de sociétés cotées d'acheter et de vendre les actions de leurs sociétés (insider trading). Car ils sont plus proches de l'information concernant ces sociétés, par rapport aux autres investisseurs, ce qui leur permet de réaliser des profits anormaux. C'est le délit d'initié qui peut se produire dans cette bourse, parce que la loi marocaine n'interdit pas ces pratiques qui peuvent diminuer l'efficacité du marché.

CONCLUSION

Il y a un bon nombre d'économies émergentes qui ont réussi à drainer une partie plus ou moins importante d'épargne internationale vers leurs marchés financiers. Les investisseurs étrangers ont trouvé les marchés boursiers émergents plus rentables (même après ajustement pour le niveau du risque) par rapport à ceux des pays industriels.

En ce qui concerne le développement de ces marchés financiers, les pays émergents sont appelés, à notre avis, à réaliser au moins deux objectifs. Le premier est l'encouragement de l'épargne nationale en général et l'épargne financière en particulier. Par la suite, si les fournisseurs de capitaux étrangers partent pour une raison où une autre ces marchés ne connaîtront plus de chutes brutales et pourront survivre avec le peu d'épargne locale qu'ils ont.

Le deuxième, qui est aussi important, est que les pays émergents sont obligés de profiter de cette occasion, d'une part pour financer leurs économies nationales, et d'autre part, pour bénéficier de l'expérience des investisseurs internationaux en vue d'améliorer les structures, les techniques, et même la gestion des bourses émergentes.

Les marchés boursiers émergents seront, à notre avis, plus performants s'ils sont reliés avec les opérations de privatisation effectuées dans les pays concernés. Cela contribue largement au développement de ces marchés, surtout si ces opérations ont été exécutées correctement (avec de bonnes méthodes de privatisation). Le programme du Maroc, par exemple, contient la privatisation de plus de 650 entreprises publiques, étalée sur plusieurs étapes (Boukrami, 1992, p. 119). La Bourse de Casablanca est aussi classée en 3ème position au niveau mondial en terme de croissance (39,2 % en 1994), selon une étude réalisée par une revue londonienne (Esharq Al-Awsat, 1995). Tout cela peut développer ce marché boursier émergent. Car l'introduction du quart seulement du nombre de sociétés à privatiser permet à la bourse marocaine une expansion extraordinaire, tant au niveau de la taille qu'au niveau de la liquidité.

Enfin, pour terminer, notons que les économies en développement ont besoin plus que jamais de leurs secteurs financiers en général et de leurs marchés financiers en particulier ; ceux-ci jouant un rôle primordial dans le développement national. Des exemples très probants sont les bourses arabes émergentes suivantes : Casablanca, Tunis, Bahrain, Aman, Kuwait, E. A. U., Muscat et le Caire (Qatar se prépare, actuellement, à l'ouverture de son marché financier).

Références

BEDHIR M. 1991. *Privatisation et Réformes des Entreprises Publiques dans les Pays de L'U.M.A.* Afrique Orient.

BELLEMANTE B, 1991. *La Bourse : Temple de spéculation ou marché financier ?* Hatier, Paris.

BOUKRAMI S. A, 1992. *Vade - Mecum de la Finance* , O.P.U. Alger.

DÉFOSSÉ G ET BALLEY P, 1993. *La Bourse des Valeurs* , Bouchène, Alger.

DJEBBAR M, 1994. "La Privatisation des Entreprises Publiques : Rôle du Marché financier". *Conférence présentée au Colloque national sur la privatisation, El Aurassi, Alger.*

Notes

[*] Chargé de cours à l'I.S.E de Sétif. L'auteur remercie infiniment son Directeur de Recherche Mr. S. A. BOUKRAMI ; il remercie également Mr. H. Hadj Saharaoui et Mr. A. Agrout (tous deux de l'I.S.E. de Sétif) pour leurs précieux commentaires.

[1] PER : Price earning ratio (Rapport coûts / bénéfices)

[2] Une étude détaillée sur la Bourse de Casablanca, ses marchés, ses activités et son rôle dans la privatisation se trouve dans la Thèse d'Etat que prépare actuellement l'auteur de cet article.

[6] Voir les détails de ces réformes au J. O. du Maroc n° 4223, du 06/10/1993, p. 513-533.

[7] On remarquera que les réformes marocaines de 1993 sont largement inspirées des lois françaises appliquées à compter des années quatre vingt.

[8] La Capitalisation Boursière d'une société s'obtient par la multiplication du cours par le nombre d'actions à un moment donné. C'est la valeur de cette société. Pour une bourse, la C. B. est la somme des C. B. de toutes les sociétés cotées.

HOCINE KHELFAOUI [*]

Connexion formation - industrie : les limites de la relation institutionnelle

L'intérêt de la problématique de la relation formation - industrie réside moins dans l'originalité de son thème, assez galvaudé, que dans sa permanence et sa récurrence obstinée. Malgré son apparence de lieu commun, cette problématique soulève des questions de fond qui engagent l'ensemble de la société dans son rapport au savoir et au travail, et nécessite une re-définition conceptuelle permanente. Ce renouvellement théorique est déterminé par des variations incessantes, dans l'espace et dans le temps, des paramètres qui définissent le mode de production des qualifications et leur usage industriel.

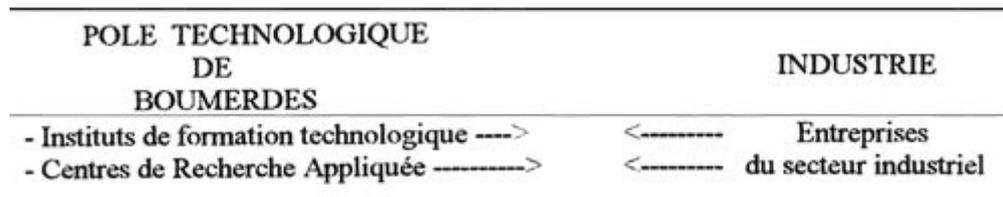
Aussi, la relation de la formation technologique à l'industrie est-elle portée, selon la cohérence du système de savoir véhiculé par les deux secteurs d'activité, tantôt par une communion traduisant une solidarité sociale, tantôt par des liens institutionnels, dont la fonction est de corriger l'incohérence de ces systèmes.

Ainsi, la relation des instituts technologiques de Boumerdès à l'industrie était fondée à d'origine sur une étroite filiation institutionnelle, destinée à réduire, par le biais d'une coopération administrée, les effets des forces centrifuges résultant des valeurs ambiantes. Mais, jusqu'à quelle limite cette filiation institutionnelle peut-elle compenser les divergences de systèmes de valeurs et de références qui animent la formation et l'industrie ? Jusqu'à quelle limite peut-elle favoriser le dépassement de ces divergences, sachant que cette relation formation - industrie est sustentée par une structure sociale globale faite de rapports interindividuels et intergroupes souvent antagoniques ?

Le but de cet article est de présenter les conditions socio-historiques ayant présidé à la naissance du pôle technologique de Boumerdès, dans sa composante "instituts de formation" et à son intégration à l'industrie, et d'essayer d'analyser l'évolution des relations institutionnelles et sociales qui les lient.

1. LES CONDITIONS SOCIO-HISTORIQUES

Formellement, les instituts de formation s'intègrent au pôle technologique de Boumerdès en un ensemble étroitement associé à l'industrie. Comme il est indiqué dans l'organigramme ci-après, cet ensemble s'insère dans un projet cohérent où s'articulent formation technologique, recherche appliquée et production industrielle.



Le complexe de Formation Technologique appelons-le ainsi pour le distinguer du pôle technologique qui comprend également les centres de recherche devait fonctionner dans des conditions sociales relativement défavorables. Jusqu'au début des années 80, le public scolaire qui fréquentait les instituts était constitué de relégués de l'enseignement universitaire, sans formation technique préalable, à dominante rurale et sans capital culturel, moderne ou traditionnel.

La hiérarchisation du système national d'enseignement formation contredisait le sens du projet de société dont la formation technologique était porteuse. Tandis que l'enseignement classique recrutait dans les milieux sociaux à capital économique et/ou culturel élevé, les filières technologiques recevaient un public socialement et culturellement éloigné de l'univers de l'industrie et de la technologie.

Pendant cette période, les instituts étaient de ce fait confrontés à une situation sociale caractérisée par un double "arbitraire culturel" [1] : alors qu'ils assuraient la formation des cadres techniques et contribuaient à la transformation d'une population rurale en une population industrielle, les valeurs culturelles prédominantes et les aspirations du public ne leur étaient guère favorables.

Cette situation devait s'estomper peu à peu dès le milieu des années quatre vingt. La convergence d'un ensemble de facteurs va provoquer une relative mutation de l'origine sociale des étudiants. Parmi ces facteurs, il est possible de citer :

- L'augmentation du nombre d'élèves allant au bout de leurs études secondaires, qui autorise un plus large choix aux instituts et leur permet de relever à plusieurs reprises le niveau d'accès en formation.
- La saturation des structures de l'enseignement universitaire classique qui réoriente une partie de son public vers les instituts de formation technologique ;
- La "fondamentalisation" de la formation dispensée par les instituts et sa réorientation en faveur des cycles longs ;
- L'amorce d'une exclusion des couches inférieures de l'accès en formation technologique. Celles-ci se seraient orientées ces dernières années vers les filières de lettres et sciences humaines.
- Ce processus socio-scolaire a coïncidé avec une tendance à la baisse des effectifs estudiantins. Entre 1980 et 1989, ces effectifs ont chuté de 30 à 50 % selon les instituts, sous l'effet de facteurs internes (élitisme et velléité de supprimer la filière TS) et externes (saturation des capacités d'absorption des entreprises tant en terme de places de stage que de postes d'emploi).

Cette baisse a touché principalement les grands instituts (INH, IAP, INIL) dont la formation est liée à des branches industrielles spécifiques et dont

le recrutement était massif. Les instituts les moins touchés quoique non exempts sont au contraire de petite taille (INGM, INELEC) et forment dans les filières technologiques ayant un plus large éventail d'utilisateurs. Cependant, le recul des effectifs est surtout à mettre en rapport avec l'arrêt de l'investissement industriel, même si les facteurs suscités, et d'autres, ont pesé dans ce processus.

Ce sont encore des facteurs externes qui seront à l'origine de la reprise à la hausse des effectifs estudiantins : en 1987, à la demande des entreprises, via les tutelles, le recrutement des TS est porté à deux promotions par an, et en 1990, quand le ministère aux universités obtint des instituts technologiques des inscriptions massives qui ramenèrent les effectif de la première année à leur niveau de 1980, comme cela apparaît dans le tableau suivant :

Tableau 1

Effectifs inscrits en 1^{ère} année en 1980 et 1990 par institut et par filière

Effectifs	Ingénieurs		DEUA (ex TS)	
	1980	1990	1980	1990
institut				
INH	250	276	222	375
IAP	276	205	*	*
INIL	111	228	278	192
INGM	80	70	110	100
INELEC	92	80	102	90
Total	809	859	712	757

L'IAP ne forme pas de TS dans son école de Boumerdès. Il dispose pour cela de 3 instituts implantés à Oran, Hassi-Messaoud et Skikda.

2. LA FORMATION TECHNOLOGIQUE ET LE PROJET INDUSTRIEL

La difficulté d'une adaptation en amont et en aval, le handicap socioculturel dû à un environnement défavorable ont probablement pesé sur la décision d'intégrer étroitement les instituts technologiques au système industriel. Cette intégration a été recherchée par le moyen d'un réseau de relations de type institutionnel grâce auquel les instituts de Boumerdès apparaissent étroitement insérés aux entreprises. Quatre facteurs participent au renforcement de cette relation :

Le premier réside dans l'adoption, dès l'origine, par les instituts technologiques d'une démarche particulière dont l'outil est la méthode dite de "formation alternée", combinant enseignement *intra-muros* et formation *in situ*. Bien qu'elle soit depuis quelques années assez connue voire même controversée, cette méthode faisait alors à peine son apparition dans les établissements similaires de certains pays industrialisés. En cela, elle renforçait le cachet particulier de ces instituts tout en constituant une innovation pédagogique remarquable.

Le deuxième facteur, sous-jacent au premier, est l'implication des entreprises dans la formation par le biais de l'organisation et du parrainage des stages en milieu professionnel et la participation aux jurys de fin d'études.

Le troisième est l'appartenance commune à un même secteur et une même tutelle administrative. Grâce à cette tutelle unique, une partie importante de l'encadrement pédagogique et administratif, ayant parfois

une influence décisive sur l'orientation de la formation, provient des entreprises et de l'administration centrale (ministères).

Le quatrième est le monopole de fait que ces instituts avaient jusqu'au début des années 1980 sur la fourniture de l'encadrement technique des entreprises. N'ayant d'autre concurrent que la coopération étrangère, ils ont pu essaimer ainsi un vaste réseau de cadres à travers tout le secteur industriel, public mais aussi privé.

Pour toutes ces raisons, les instituts de Boumerdès sont assez identifiés auprès du secteur industriel. Il en résulte un rapport original aux entreprises dans la mesure où celles-ci établissent une relation directe entre la qualité du produit (l'ingénieur formé) et l'institut qui le forme, et hiérarchisent les établissements en fonction de la valeur de leurs stagiaires et de leurs diplômés. L'étudiant, stagiaire en formation ou nouvelle recrue, est jugé selon la réputation de son institut, qu'il contribue lui-même à façonner. A l'inverse de leurs collègues de l'université qui, en raison de l'anonymat de leur établissement d'origine (on dit souvent *ingénieur de l'Université*, sans préciser de *quelle* université il s'agit), portent seuls la responsabilité de leurs capacités professionnelles, les étudiants de Boumerdès la partagent avec leurs instituts, dont la réputation est ainsi liée à celle de leurs produits. L'appréciation des instituts par les entreprises se fait à trois niveaux :

- L'organisation et le suivi des stages industriels, ainsi que le choix des thèmes traités par les étudiants dans leurs mémoires de fin d'études.
- Le comportement et le sérieux des élèves (discipline professionnelle...) durant leur séjour sur le terrain.
- Les performances et les résultats professionnels des ingénieurs recrutés.

Cependant cette "personnification" des instituts présente l'avantage de les rendre familiers aux entreprises. Ainsi, bien que les relations institutionnelles avec les entreprises tendent à s'émousser ces dernières années, les instituts de Boumerdès continuent à recevoir sans qu'ils ne le demandent, et parfois sans même qu'ils ne le souhaitent des appréciations ou des requêtes sur la qualité de la formation, feed-back dont ne bénéficient qu'exceptionnellement les établissements universitaires[2].

L'important réseau de cadres disséminés dans les entreprises, estimé en 1995 à 10221 ingénieurs d'Etat, 1180 ingénieurs d'application et 17953 techniciens supérieurs (récemment des ingénieurs d'entreprises se sont inscrits en magistère à l'I.N.H.C. et à l'I.A.P.) fait tacitement fonction de "public-relations" (cf. tableau 2, la répartition des effectifs formés par institut et par filière). Ces cadres contribuent, par le biais de liens informels entretenus avec le personnel pédagogique et gestionnaire, à l'établissement de relations préférentielles avec leur institut d'origine en priorité et ceux de Boumerdès en seconde position.

Ces cadres sont répartis dans toutes les branches de l'industrie comme l'indique l'éventail des spécialités dispensées à Boumerdès. Ils opèrent à tous les niveaux hiérarchiques, aussi bien dans les chantiers et les

ateliers, que dans les laboratoires, les services administratifs et les postes de direction. Cependant, la demande de formation provenant du secteur économique a fortement changé quantitativement et qualitativement durant cette dernière période. Le ralentissement de l'investissement industriel, la transformation des modes de gestion au sein des entreprises se sont répercutés directement sur le volume et la qualité de l'offre d'emploi, et indirectement, en raison des liens organiques et contractuels, sur le nombre d'étudiants inscrits. Les instituts se distancient de plus en plus des entreprises, pour se rapprocher de l'université.

Les étudiants ne bénéficient plus depuis 1986 du contrat leur assurant un emploi. A l'issue de leur formation, ils se retrouvent dans la même situation que leurs camarades de l'université.

Tableau 2
Nombre de cadres diplômés formés par chaque institut des origines à 1995 :
(par filière)

	Ingénieurs	Techniciens Supérieurs	Magisters	Formation Industrielle	TOTAL
IN.H.C	3822	5052	03	342	9219
I.A.P	2640	7300*	22	2350*	12312
IN.I.L	2436	3815	06	340	6597
dont					
IN.I.M.	1146	1961	06	160	3273
IN.I.A.	1057	1518	-	150	2725
IN.M.C.	233	336	-	30	599
IN.G.M.	775	1105	02	-	1882
INELEC	548	681	13	-	1242
TOTAL	10221	17953	52	3372	37849

* S'agissant de l'I.A.P., les filières "techniciens supérieurs" et "formation industrielle" ne sont pas formées dans son école de Boumerdès. Celle-ci ne prend en charge que la formation des ingénieurs

3. LES LIMITES DE LA RELATION INSTITUTIONNELLE

A partir des années quatre vingt, certains des facteurs ayant eu un rôle décisif dans la création des instituts technologiques ont connu des changements importants qui vont se répercuter sur l'orientation et le devenir de ces derniers. Parmi ces facteurs, seule la demande sociale, dont l'orientation n'est pas en faveur de la formation technologique, a gardé la même ampleur. En effet, même si le statut social de cette formation s'est relativement amélioré tout au long de son expérience, la demande sociale ne vise pas explicitement ces filières, comme c'est le cas par exemple, pour la médecine où sa pression est prise en compte par le planificateur [3].

Cependant, la demande économique provenant du secteur industriel, facteur décisif dans la mise en oeuvre de la formation technologique, a fortement changé quantitativement et qualitativement durant cette période. Le ralentissement de l'investissement industriel, la transformation des modes de gestion se sont répercutés directement sur le volume et la qualité de l'offre d'emploi et indirectement, en raison des liens organiques et contractuels, sur le nombre d'étudiants inscrits [4].

Il devenait en effet difficile d'assurer aux étudiants une place pour chacun des trois stages que comporte le cursus de formation et un emploi à l'issue de leurs études. A cela, s'ajoutent l'incertitude de la conjoncture et

le manque de confiance dans l'avenir qui font que les entreprises hésitent à recruter des diplômés de l'enseignement supérieur malgré le sous-encadrement du personnels [5]. Cet handicap est aggravé par la perception que nombre d'entreprises se font encore de l'ingénieur. Celui-ci est toujours, malgré l'ouverture de ces dernières années, assimilé aux tâches de fonctionnement et non d'innovation et de renouvellement. Faute de nouveaux équipements importés à faire fonctionner, faute de stratégies d'innovation est de création, les besoins de recrutement d'ingénieurs se font de moins en moins sentir.

Cette tendance est renforcée par le comportement professionnel des diplômés eux-mêmes au moment de leur recrutement : D'un côté, l'entreprise exige une période de "*sensibilisation aux problèmes de la production*", pendant laquelle la nouvelle recrue ne doit refuser aucune tâche, fut-elle manuelle. Cette période lui sert également à juger de sa qualification selon ses propres normes. De l'autre côté, les jeunes ingénieurs, gonflés par le statut social du diplôme qu'ils viennent de décrocher, estiment, une fois embauchés, qu'ils n'ont à faire que les tâches qui sont à la hauteur de leur parchemin. Ce faisant, ils réduisent leur propre chance de recrutement en poussant les entreprises à adopter une demande de plus en plus basée sur le critère de "*l'opérationnalité*", tout en sachant bien que cela n'est guère réalisable : "*Qui veut commencer comme ingénieur doit être recruté avec des capacités d'un ingénieur*", semblent-elles dire.

Il convient d'ajouter que ce changement d'attitude de la part de l'entreprise est stimulé par l'élargissement des possibilités de choix offert par le développement des filières de formation d'ingénieurs. L'arrivée massive sur le marché du travail des diplômés des universités scientifiques et technologiques d'Alger, d'Oran, de Constantine, d'Annaba et, plus récemment de bien d'autres encore (Biskra, Sidi Bel Abbés, Sétif, Tizi-Ouzou, Béjaïa, Batna, Tيارت, Tlemcen, etc...) en est la conséquence. La possibilité de ce choix est confirmée d'abord par la suppression du contrat d'emploi dont bénéficiaient les étudiants de Boumerdès, ensuite, plus récemment par l'autonomie de gestion des entreprises publiques.

Dans ce contexte, le mode de formation alternée, tel qu'il fut conçu initialement, devient de plus en plus difficile à mettre en oeuvre. Des arguments jusque-là tus par les entreprises sont évoqués pour justifier leurs réticences à recevoir les étudiants en stage : perturbation du fonctionnement des services, aggravée parfois par l'indiscipline des stagiaires, frais d'organisation et de prise en charge... Bien qu'une nouvelle réglementation adoptée en 1988 ait mis la rémunération des stagiaires intégralement sur le compte des instituts, la plupart des entreprises ont maintenu leurs restrictions sur le nombre de places de stage accordées.

La politique de la "*commercialité*" [6] a frappé de plein fouet le fonctionnement des instituts. Le passage d'une gestion "*ingénieuriste*" (Bouyacoub, 1988) à une gestion "*financière*" s'est répercuté directement sur l'alternance en tant que mode de relation entre la formation et l'industrie, entre l'institut et l'entreprise. Un exemple parmi d'autres de ces nouveaux comportements : une grande entreprise nationale de chimie a

exigé des étudiants qu'ils viennent en stage munis de leurs fioles et de leurs produits ! Or, l'alternance a déjà été fragilisée par l'opération "*restructuration*" qui a touché les entreprises publiques et certains instituts. Celle-ci eut pour effet une forte perturbation de l'organisation, obligeant les instituts à rétablir les canaux de communication, à renouer les liens avec des personnes nouvelles, à reconstituer les places de stage...

La décennie 1980 marque donc la fin de la prédominance de la relation institutionnelle, telle qu'elle a été initialement définie, dans les rapports entre les instituts technologiques de Boumerdès et les entreprises du secteur industriel public. En fait, c'est tout le modèle organisationnel dans le cadre duquel la formation technologique a été emboîtée qui chancelle. Projet technocratique, il s'est heurté à deux difficultés majeures relevant du système social : la bureaucratisation de ses rouages et les stratégies autonomes des acteurs. Sans dynamique sociale propre, ce projet était arrivé à ses limites, qui sont celles des conditions économiques et politiques qui lui ont donné naissance. Dès que ces conditions ont disparu, l'édifice organisationnel et institutionnel s'est effondré.

Paradoxalement, le tarissement des possibilités offertes par la relation institutionnelle a contribué à ouvrir des perspectives plus grandes pour un nouveau type de rapport basé, non pas sur des circuits et des procédures bureaucratiques, mais sur un libre dialogue entre les instituts d'un côté et les entreprises de l'autre. La levée des contraintes qui obligeaient les uns et les autres à pratiquer une alternance formelle pourrait ouvrir de nouvelles formes de coopération entre les deux partenaires. Cependant, par les multiples liens qu'elle a permis de tisser entre les deux systèmes, la relation institutionnelle a contribué, avant de générer une bureaucratie paralysante, à rendre possible cette nouvelle situation.

4. STRATEGIES SOCIALES, FORMATION ET INDUSTRIE

On a vu que le projet initial de connexité entre la formation et l'industrie s'inspire d'une quasi - dissolution de la première dans la seconde. La formation, délestée de toute identité propre, est assimilée à l'industrie dans le sens où elle est subordonnée aux objectifs de l'entreprise. De là, les groupes sociaux qui en sont les acteurs sont comme mis au service d'une seule finalité : celle de l'entreprise. Ce projet s'est cependant confronté à des stratégies de groupes qui ont, en fait, toujours conditionné pour l'essentiel, le rapport de la formation à l'industrie. Ces groupes, constitués au sein du corps enseignant et du personnel de direction sur la base de caractéristiques socioprofessionnelles spécifiques, se distinguent par des démarches différentes à l'égard de la fonction et des objectifs de la formation.

Les stratégies de ces groupes visent, selon les uns et les autres, soit à conférer à la formation une identité propre, soit à accentuer sa mise sous tutelle de l'entreprise. S'ensuit alors une quête de légitimité qui va focaliser le comportement des acteurs : certains la recherchent dans la formation elle-même et oeuvrent en conséquence pour son autonomisation par rapport à l'industrie ; d'autres ne la voient nulle part ailleurs que dans le secteur économique et travaillent pour une plus

grande fusion de la formation avec celui-ci. Bien que ces deux tendances se rencontrent aussi bien parmi le personnel pédagogique qu'administratif, la première prédomine principalement chez les enseignants et la seconde chez les membres des directions.

4.1. Groupe associatif et groupe autonomiste

Une première lecture des attitudes et comportements du corps enseignant par rapport à l'industrie permet d'identifier un thème de convergence et deux thèmes de divergence : les enseignants convergent tous, en admettant, quel que soit leur profil, la nécessité pour un formateur d'être au fait de la réalité industrielle. Mais ils divergent au sujet :

- de l'ampleur de cette connaissance et de l'effort qu'elle appelle,
- du "*droit de regard*" auquel pourrait prétendre l'entreprise sur la formation.

Aussi, le clivage se dessine-t-il moins dans l'utilité de la connaissance du milieu industriel pour l'enseignant qu'autour de l'importance et de l'intérêt de cette "connaissance" et de son influence sur la formation. Cette attitude discordante du corps enseignant est à mettre en rapport avec son évolution vers une grande hétérogénéité. Celle-ci s'exprime à travers plusieurs niveaux : la nature du diplôme détenu (cinq catégories qui vont du technicien supérieur au docteur d'Etat), la provenance de deux systèmes d'enseignement de traditions différentes (technologique et universitaire), la nature de la formation dispensée dans chaque pays ayant coopéré à la création des instituts (U.R.S.S., U.S.A., France, Grande-Bretagne...), ainsi que l'existence ou l'absence d'une expérience industrielle...

Tableau 3
Effectifs des enseignants par grade et par institut

	Professeurs.	Maîtres de conf.	Chargés de cours	Maîtres assist.	Ing. assist.	autres	Total
INH	02	07	80	56	32	52	229
IAP	01	00	32	34	76	43	186
INIL	00	08	62	38	47	17	172
dont							
INIM	00	02	31	18	12	10	73
INIA	00	01	12	05	28	04	50
INMC	00	05	19	15	07	03	49
INGM	00	01	13	14	25	05	58
INELEC	00	03	10	30	12	10	65
TOTAL	03	19	197	172	192	127	710

Tableau construit par nous-mêmes sur la base d'informations recueillies dans les directions d'instituts

Au sein du corps enseignant, les individus qui ont le moins d'ancienneté dans l'enseignement et le moins d'expérience du milieu industriel se comptent parmi la catégorie des post - gradués, c'est-à-dire des plus hauts gradés. Ce paradoxe s'explique par le recrutement récent de ces enseignants ils ne firent leur apparition que depuis la deuxième moitié des années 1980 et par leur envoi direct en formation doctorale au terme de leur études d'ingénieurs.

Par contre, la plus longue expérience dans l'enseignement et dans l'industrie se rencontre chez les individus appartenant à la catégorie des ingénieurs et des techniciens supérieurs dont le recrutement s'est fait

pour l'essentiel à partir des entreprises, entre 1978 et 1983, dans le cadre d'une algérianisation accélérée.

A cette dernière catégorie pourrait s'ajouter une petite minorité de post - gradués provenant des entreprises, et dont les éléments ont rompu avec leurs anciens employeurs pour rejoindre l'enseignement, après avoir effectué une formation doctorale à l'étranger [7]. Leur formation de première graduation n'a pas eu lieu nécessairement dans les instituts de Boumerdès comme c'est le cas de l'immense majorité du corps enseignant, à l'exception de la catégorie des "licences & D.E.S." qui provient de l'université.

L'ensemble de ces enseignants se distinguent dans leur rapport à l'industrie en deux groupes principaux : l'un agissant pour une association étroite de la formation à l'entreprise, l'autre pour son autonomisation.

Le premier groupe est constitué, à quelques nuances près, des deux dernières catégories (ingénieurs + techniciens supérieurs et post - gradués provenant de l'entreprise). Soit parce qu'ils n'ont pas d'autre système de référence, soit pour avoir fait l'expérience de son utilité, ces enseignants défendent une formation proche de l'entreprise, où cette dernière joue un rôle plus ou moins déterminant selon les individus. C'est parmi ce groupe que l'on rencontre les adeptes d'une longue pratique industrielle (trois à cinq ans) comme condition nécessaire à l'exercice du métier de formateur. Ces enseignants estiment en effet que l'on ne peut intervenir "*honnêtement*" en formation, si l'on n'a pas engrangé préalablement une expérience en entreprise. Celle-ci est omniprésente dans leur système de référence :

Pour les techniciens supérieurs et les ingénieurs, désormais sans titre protecteur, l'entreprise constitue une source de légitimité et un argument sécurisant dans les stratégies qui opposent les différents groupes pour asseoir leur contrôle sur la formation ou simplement pour préserver leur fonction d'enseignant. De ce fait, même lorsque leur propre expérience industrielle est limitée, ils sont acquis à une forte association de la formation à l'entreprise dont ils amplifient la fonction pour amoindrir le poids du groupe "autonomiste" et ses prétentions hégémoniques.

Quant aux post - gradués provenant des entreprises, leur attitude associative (quoique moins appuyée) est redevable à leur passé d'anciens cadres du secteur industriel. Cependant cette qualité d'anciens cadres de l'industrie est à considérer également comme un atout face à ceux qui n'en bénéficient pas, et comme moyen de compensation de leur ancienneté réduite dans l'enseignement. Sa fonction argumentaire joue principalement face aux autres post - gradués. Le corps enseignant est en effet traversé de multiples contradictions et chaque groupe tente de valoriser aux mieux ses attributs face aux autres. De sorte qu'il n'est guère possible de comprendre les attitudes et comportements des individus, si l'on n'a pas en vue les enjeux qui les opposent les uns aux autres.

Cependant, de par son expérience, on perçoit chez les individus appartenant au groupe associatif, quel que soit leur diplôme, une réelle influence de l'entreprise, qu'ils évoquent non pas comme une entité

abstraite, mais comme une réalité concrète, avec des pratiques socioprofessionnelles vivantes. Même la terminologie qui apparaît dans leur discours est significative à cet égard : ainsi, ils emploient plus volontiers le terme de "*formation*" de préférence à celui de "*enseignement*", de "*technologie*" au lieu de "*science*",...

Ce groupe tend néanmoins vers l'extinction, en raison du recours systématique à l'envoi en formation post - graduée, des nouveaux statuts qui interdisent le recrutement des catégories de première graduation et du tarissement de l'embauche à partir des entreprises. Ce processus, dont l'amorce remonte déjà à une décennie, a contribué, sans pour autant en être la cause exclusive, au déclin de l'entreprise comme source de légitimité et de référence pour la formation. Il réduit considérablement son influence sur l'orientation de la formation telle qu'elle a été originellement définie.

Le deuxième groupe constitutif du corps enseignant recouvre la catégorie des "*scientifiques intégraux*" : ils sont tous issus des instituts de Boumerdès d'où ils ont été envoyés en formation post - graduée à l'étranger. Ils sont généralement d'âge plus jeune et n'ont intégré l'enseignement qu'à partir de 1985. Leur nombre s'accroît en proportion inverse par rapport à l'autre groupe, ce qui leur donne une propension de plus en plus hégémonique sur la formation et le reste des enseignants.

Ils s'attribuent le titre de "*scientifiques*" et concèdent aux autres celui de "*technologues*", juste pour ne pas dire "*techniciens*". Toute leur stratégie repose sur la valorisation du "*diplôme*" et de la "*théorie*". Leur attitude à l'égard du milieu industriel peut se résumer en deux points : rejet de l'entreprise comme source de légitimité et minimisation de sa fonction sur l'orientation de la formation.

- Ils ne reconnaissent l'entreprise ni comme source de légitimité, ni comme référence exclusive pour la qualité de la formation. Celle-ci, autonomisée, se voit conférer une identité propre. La "*science*" et la "*théorie*", qu'ils confondent avec leur propre savoir, constituent les valeurs de référence auxquelles elle doit se soumettre. Dès lors, ils refusent de reconnaître aux entreprises un droit de regard décisif sur la formation. Leur univers, bientôt avoué, c'est le système universitaire, et leurs vœux est de l'intégrer pour se débarrasser du dernier lien administratif qui les lie au secteur économique.

- Bien qu'ils reconnaissent "*l'utilité*" d'une connaissance de l'entreprise pour la formation, ils en minimisent la portée et la complexité. Contrairement au premier groupe, ils perçoivent l'entreprise comme une entité à la fois abstraite sans contours précis et simpliste, dans la mesure où "*s'imprégner de ses équipements n'est pas une tâche compliquée*" et que, si nécessité il y a, "*il suffit de quelques séjours assez brefs pour en saisir les données essentielles*". Pour eux, on a fait de l'entreprise une entité fantomatique dont la réalité n'est pas à la hauteur des prétentions. Amplifier ce paramètre tiendrait de la fantasmagorie qui ne profite ni à l'entreprise, ni à la formation, mais aux "*magiciens qui agitent des ombres sur fonds de clair-obscur*" (un enseignant post - gradué).

En bref, "autonomistes" et "associatifs" s'accusent mutuellement de "*brasser du vent*". Tout se passe comme si "fantôme de la science" et "fantôme de l'entreprise" se disputaient une formation qui, faute d'être elle-même, c'est-à-dire technologique, ne sait plus où donner de la tête.

4.2. Le groupe de direction : une démarche pro-industrielle ?

Si les caractéristiques socioprofessionnelles du corps enseignant ont connu, comme on vient de le voir, une profonde mutation, celles du groupe constitué des dirigeants d'instituts n'ont presque pas évolué depuis la création des instituts. De ce fait, les rapports entre les enseignants et les dirigeants en sont notoirement affectés. Jusque vers la moitié des années 1980, ces derniers partageaient les mêmes titres et qualités professionnelles que le groupe dominant au sein du corps enseignant, qui était comme on l'a vu, celui des ingénieurs. Leurs intérêts convergeaient, et le groupe de direction pouvait donc mener la politique qu'il voulait en s'appuyant sur cet allié. Avec la montée des post-gradués, le personnel de direction, dont le profil socioprofessionnel n'a connu aucune évolution malgré la très grande instabilité des personnes, va se trouver en porte-à-faux par rapport au nouveau groupe dominant au sein du corps enseignant.

Le tableau 4 tente de récapituler les différences qui se sont dessinées entre le groupe de direction et le groupe dominant au sein du corps enseignant.

Tableau 4
Différences entre groupe de direction et groupe dominant

Groupes	Groupe des dirigeants	Groupe dominant au sein du corps enseignant
<i>Diplôme</i>	N'est pas post-gradué	Post-gradué
<i>Mode de désignation</i>	Nommé par la tutelle administrative (ministère de l'industrie).	Nommé par la tutelle pédagogique (ministère de l'enseignement supérieur).
<i>Gestion de la carrière</i>	Carrière professionnelle gérée par le ministère de l'industrie	Carrière professionnelle gérée par le ministère de l'enseignement supérieur.
<i>Contact industriel</i>	Assez dense ces dernières années	Presque nul.
<i>Type d'activité</i>	Administrative (l'enseignement n'est pratiqué que dans des cas rares).	Pédagogique (ignore tout des contraintes de la gestion).

Cette différence cardinale dans le profil socioprofessionnel va leur imprimer une démarche et des aspirations à l'opposé de celle du groupe dominant au sein du corps enseignant. Ainsi, quand les enseignants de tous les instituts technologiques dénoncent dans une lettre au chef du gouvernement :

- "- la compression des effectif des étudiants
- "- l'allégement des programmes
- "- la suppression du tronc commun
- "- la 'professionnalisation' de la formation..." [8]

le groupe de direction réplique dans un document commun destiné aux mêmes autorités en dénonçant :

- "- l'uniformisation de la formation
- "- les mesures rendant impossible l'ouverture de nouvelles filières
- "- le tronc commun M.E.S. comme condition pour la validation du

diplôme

"- le recrutement d'étudiants non en fonction des besoins des entreprises mais de la pression des bacheliers

"- le statut des enseignants qui ne tient pas compte des spécificités des instituts technologiques "

et concluent que

"l'originalité et l'efficacité de la démarche pédagogique de ces instituts tendent à disparaître ".

En effet, après de longues années de relative passivité, ce personnel a adopté depuis 1985 une attitude très activiste en faveur de la "tutelle de l'entreprise". Tout comme les techniciens supérieurs durant la première époque, ils sont, avec la catégorie des ingénieurs, menacés dans leur carrière par les nouvelles configurations professionnelles apparues au sein des instituts. Subitement, des thèmes comme la "*pratique*", "*l'expertise du terrain*", la "*relation à l'entreprise* " submergent leur discours et apparaissent comme une préoccupation lancinante.

Leur démarche se construit autour de trois idées-forces, qui rejoignent parfois celles du groupe "associatif" : lier la formation à l'entreprise, rechercher le savoir pratique et l'expertise du terrain par le recours au personnel de l'entreprise, valoriser les catégories inférieures du corps enseignant (techniciens supérieurs et ingénieurs), supposées être porteuses de ces valeurs pédagogiques.

- L'identité de la formation est étroitement liée aux entreprises. Cette relation repose sur la maîtrise d'un enseignement "*adapté*" grâce à la pratique et à l'expertise du terrain. Celles-ci sont considérées comme l'unique moyen d'accéder à l'industrie. De là, ce personnel maudit pêle-mêle tendance au théoricisme et dispositions statutaires qu'il accuse de s'opposer à la jonction avec les entreprises et de favoriser des normes d'enseignement classique.

- Ces "*pratiques*" et "*expertises du terrain*" ne sont pas recherchées auprès des enseignants on a comme renoncé à les en doter mais du côté du personnel des entreprises, signifiant également par là, implicitement, que ces qualités ne font plus partie des attributs du corps enseignant existant. Cependant, comme il est techniquement plus aisé d'organiser des séjours en milieu professionnel pour les enseignants que de recruter le personnel des entreprises, en raison des obstacles juridiques, organisationnels et financiers, tout porte à croire que ce qui est recherché, c'est l'abrogation en soi des nouveaux textes et le retour à la tutelle administrative du secteur économique. D'où l'importance accordée formellement à l'enseignement associé et la valorisation des catégories intermédiaires (techniciens supérieurs et ingénieurs) appuyée par des tentatives d'orienter les instituts vers des formations à la carte et des perfectionnements pour les cadres d'entreprises.

- Ce sont les "catégories inférieures" du corps enseignant paradoxalement disparues ou en voie de l'être qui sont considérées

comme les plus susceptibles d'être porteuses de ces qualités pratiques.

Ceci fait apparaître une convergence de conception et d'intérêt stratégique entre ces catégories et le personnel de direction, et laisse supposer l'existence d'une alliance au moins tacite entre eux. En réalité il n'en est rien, et cette alliance semble rester à l'état potentiel, sans guère d'effet sur l'orientation de la formation. Car nul, parmi les deux groupes, n'ose remettre en cause la toute puissance du diplôme qui incarne et protège le groupe des "autonomistes", surtout chez une population longtemps frustrée de titres académiques.

Néanmoins, la démarche activiste et pro-industrielle adoptée par le personnel de Direction ces dernières années tranche avec leur relative indifférence passée et leur mode de gestion bureaucratique privilégiant la préservation du modèle au détriment de sa finalité technologique. En effet, c'est durant la première phase de l'histoire des instituts de Boumerdès, comme on l'a vu précédemment, que l'on peut appeler "phase industrielle", que les prémices du processus de distanciation d'avec l'industrie sont apparues. Les techniciens supérieurs et les ingénieurs constituaient alors le pivot du corps enseignant, et l'avènement de la post - graduation est plus un effet de ce processus qu'une cause.

Il apparaît que les comportements et les stratégies mis en oeuvre par le personnel de direction, comme ceux des différents groupes d'enseignants, n'obéissent pas seulement à des projets (plus ou moins cohérents), correspondant à leur vision de la formation. Ils répondent également aux perspectives de leur propre devenir socioprofessionnel confronté, aux aspirations divergentes des autres groupes sociaux.

Mais la démarche du personnel de direction semble être également redevable au type de rapport entretenu avec les entreprises et à la nature des catégories sociales avec lesquelles il est en contact. La relation avec les entreprises, que ce personnel monopolise au détriment du corps pédagogique, est essentiellement de type bureaucratique.

En effet, du côté des instituts comme du côté des entreprises, ce sont généralement des catégories administratives non impliquées dans la formation ou dans la production qui servent de relais et assurent ce contact : chefs de service de stage ou de relations extérieurs pour les instituts, chefs de service de formation pour les entreprises, qui ne rendent compte de leurs activités qu'aux dirigeants administratifs et gestionnaires. De ce fait, le personnel le plus intéressé professionnellement par ce contact formateurs à l'institut et ingénieurs de production en entreprise n'en profite guère.

Or, du côté des entreprises, ce sont les cadres administratifs et gestionnaires qui véhiculent une vision utilitariste de la formation, avec un profil "spécialisé" et des prétentions "*opérationnelles*", la subordonnant au fonctionnement immédiat de l'industrie. Ainsi, la médiation de la relation institut - entreprise par des catégories administratives, étrangères aux processus de formation et de production, en fausse les données conceptuelles et en pervertit le rapport.

L'emprise de l'industrie sur la formation n'est alors qu'apparente. Car en fait, elle s'exerce plus sur les aspects administratifs que pédagogiques.

Le personnel assurant l'activité de formation et de production est laissé en retrait de cette liaison. Son point de vue est d'ailleurs formulé sur la base d'une expérience qui ne doit pas grand chose aux politiques directionnelles des instituts ou des entreprises.

5. LES ATTITUDES A L'EGARD DE L'ENTREPRISE ET LEURS IMPLICATIONS SUR LA FORMATION

Quelles seront les conséquences de ces comportements de groupes sur la formulation technique de la formation et de son projet ?

C'est durant la deuxième époque, celle des post - gradués, que le débat s'est déplacé vers la relation aux entreprises, après avoir été polarisé pendant plusieurs années autour du rapport à l'enseignement universitaire. Ce déplacement est essentiellement dû à l'initiative du personnel de direction. Celui-ci constatait que le contrôle de la formation était en train de lui échapper, par suite de la mainmise des post - gradués sur l'activité pédagogique et scientifique. Pressentant ses positions socioprofessionnelles menacées, il tente d'instrumentaliser cette relation dans une tentative de revenir au *statu quo ante*. De ce fait, les débats ont porté durant la deuxième époque principalement autour de la relation institut - entreprise.

Contrairement à ce qu'on pourrait attendre, le groupe "associatif", dont le discours est comme on l'a vu pro - industriel, préconise un profil de formation pluridisciplinaire, où une large base scientifique est privilégiée par rapport à la spécialisation. Par contre, le groupe "autonomiste" oeuvre en faveur d'un profil spécialisé, dont les contours nécessairement techniques vont à l'encontre des prétentions "scientifiques" développées dans son discours. Il rejoint en cela la position du personnel de direction, désireux de promouvoir une formation dite "opérationnelle" très pointue.

La conception du groupe "associatif" peut être illustrée par ces propos types d'un enseignant :

"un ingénieur peut être appelé à intervenir dans différentes fonctions de l'entreprise car sa tâche peut être techniquement circonscrite comme elle peut résider dans la conception globale du système de production d'un atelier ou d'un chantier".

Cette démarche qui appelle une formation plutôt polyvalente semble se recouper avec celle des gens du terrain, comme le montrent les propos de cet ingénieur d'industrie :

"Les polymères, ce n'est pas seulement de la chimie ; c'est aussi de la physique, des mathématiques, c'est polyvalent. D'où le contact avec l'université".

La connaissance de l'industrie et de ses normes de travail pousserait-elle ainsi en faveur d'une formation à la fois pluridisciplinaire et fondée sur une étroite association, si ce n'est fusion, entre sciences et techniques ?

Par contre, le groupe "autonomiste", qui décide désormais dans la plupart des instituts du contenu de la formation, en trace dans les faits un

profil très pointu, qui fait dire aux étudiants "*notre formation est spécialisée mais nos enseignants sont généralistes*". Ceci peut être aisément remarqué dans les modifications apportées ces dernières années dans l'appellation même des filières et des options. Les filières, qui représentent dans les prospectus l'identité des instituts, se voient attribuer de nouvelles dénominations à connotation scientifique et technologique.

Ainsi, "Mécanique" devient "génie mécanique", "Electrification" devient "génie électrique", "Pétrochimie" devient "génie chimique"... Ces intitulés sont destinés à incarner l'image de marque scientifique des instituts. Par contre, les options reçoivent des appellations en prise directe avec un créneau déterminé de l'activité industrielle. Elles ont tendance à symboliser l'ambition des instituts d'être des établissements industriels. Cette ambivalence apparaît à travers l'éclatement des "spécialités" en de multiples "options", comme l'indiquent les exemples suivants pris à l'I.N.H.C. et à l'I.N.I.M (cf. tableau 5).

L'on s'interroge donc sur les raisons qui poussent le groupe "autonomiste" à développer un discours scientifique et généraliste et à promouvoir dans les faits une formation technique et pointue, comme le montre la multitude des options ouvertes à l'intérieur des spécialités enseignées. Est-ce que dans l'esprit des "scientifiques intégraux", l'ingénieur serait quasiment assimilé à un technicien ? Est-ce le résultat de leur méconnaissance des transformations que connaît le rôle de l'ingénieur dans l'activité industrielle, liée notamment à leur isolement par rapport à l'entreprise ? Ou est-ce tout simplement une concession stratégique faite au personnel de direction ?

Toujours est-il que les instituts contrôlent totalement, par le biais du groupe dominant au sein du corps enseignant, la création et l'élaboration des curriculums sans interférence -- et apparemment dans l'indifférence -- des entreprises. Des filières nouvelles sont créées en fonction, non pas des données réelles de l'industrie, mais de leur image de marque et de leur prestige social. C'est ainsi que les entreprises n'ont pas encore maîtrisé l'industrie mécanique, avec toutes ses ramifications technologiques, que certains instituts manifestent des velléités de se lancer dans la "robotique". D'autres, spécialisés en électricité ou en chimie, ont basculé respectivement dans l'électronique et l'ordinateur ou en pharmacie, pour ce dernier cas, malgré l'interdiction formelle de la tutelle administrative.

Ce mouvement de déphasage de la formation par rapport à l'entreprise a été signalé dès 1968 par la Société Nationale de Sidérurgie qui déplorait alors la tendance à former "des techniciens supérieurs en électronique et non en électromécanique" et des cadres "dans des proportions sans rapport avec les disciplines les plus nécessaires" (plus d'élèves en télécommunications qu'en mécanique). Ceci, moins pour anticiper le futur des entreprises que parce que la mécanique, technologie classique, associée à la technique plus qu'à la science, est par là même dévalorisée.

Tableau 5

L'éclatement des "spécialités"

Spécialités	Option
Automatique (I.N.H.)	Automatisation des procédés industriels Instrumentation Régulation des procédés industriels Exploitation et maintenance des systèmes de commande automatique Etalonnage des équipements de mesure Automatique théorique Automatique pratique
Génie électrique (I.N.H.)	Electrification Protection Réseaux électriques Electrotechnique Electronique de puissance Electronique industrielle
Chimie industrielle (I.N.H.)	Détergents cosmétiques Transformation des hydrocarbures Matériaux de construction Industrie des engrais Absorbants et catalyseurs Traitement des eaux Corrosion Industrie de préparation des principes actifs Industrie des antibiotiques
Energétique (I.N.I.L.)	Pipeline Distribution gaz Stockage Moteurs Froid et climatisation chaudières
Textiles (I.N.I.M.)	Tissage Filature Finissage Contrôle de qualité Entretien et réparation des équipements textiles

Cependant, ce dysfonctionnement appelle une autre dimension de la relation de la formation aux entreprises. La première tendrait à suivre le niveau de développement technologique universel (la science internationale, et peut-être même ses applications technologiques) avec moins de contraintes que l'entreprise, qui ne peut passer d'un état technologique à un autre sans amortir économiquement ses installations ce qui suppose leur maîtrise et sans qu'elle ne soit menacée dans son existence même par la compétition au sein du marché, et surtout sans un réajustement de ses structures organisationnelles, avec tout ce que cela suppose de redistribution des pouvoirs, et donc de résistances.

Ce dysfonctionnement est l'expression de la difficulté, tant pour la formation que pour l'entreprise, de suivre le rythme du progrès technologique. Difficultés qu'expriment les hésitations observées chez certains chefs d'entreprises :

"les dirigeants sont partagés entre le désir d'acquérir par exemple un robot...et le désir de rentabiliser leurs fonds déjà investis" (Si Abdelhadi, 1991).

La rapidité avec laquelle évolue la technologie réduit le temps dont disposent l'une et l'autre pour la maîtriser scientifiquement et économiquement avant que le progrès ne la rende obsolète et socialement dévalorisée. Pour s'en tenir à l'exemple de la mécanique, à peine commence-t-on à maîtriser ses procédés classiques, que la robotique, l'informatique, les automatismes, les matériaux composites...

en font un objet de musée. Dans cette "*course contre la montre*", il arrive que la formation ne sait plus s'il faut suivre la réalité d'ici ou d'ailleurs.

Ce dilemme trouve de moins en moins son dépassement dans la séparation de l'enseignement en filières "scientifiques" et en filières "technologiques". En effet, les sciences et l'industrie se sont désormais totalement emparées l'une de l'autre. Elles se fondent en une seule entité : la technologie. Mais si la "scientisation" de l'industrie, engagée dès le dix-neuvième siècle, est désormais totale, "l'industrialisation" de la formation rencontre encore d'énormes difficultés : économiques lourdeur des investissements à consentir en laboratoires et ateliers mais aussi socioculturelles dévalorisation de la pratique, associée au travail manuel.

CONCLUSION

On vient de tenter d'analyser l'action d'un certain nombre de facteurs institutionnels et sociaux sur la relation de la formation aux entreprises. Au terme de cette analyse, quatre propositions peuvent être avancées.

i) Les effets de la relation institutionnelle ne valent que dans des conditions spatio-temporelles déterminées et dans les limites où elles ne sont pas contredites par les aspirations des groupes sociaux prédominants.

ii) La relation institutionnelle, qui cherchait à atténuer les clivages socioculturels entre la formation et l'industrie par une fusion de l'une dans l'autre, a été doublement médiatisée :

- par les stratégies des différents groupes sociaux dont le comportement obéit certes à des projets plus ou moins cohérents correspondant à leur vision de la formation, mais aussi aux perspectives de leur propre devenir socioprofessionnel.

- par l'irruption du facteur bureaucratique, tant au niveau des instituts que des entreprises, où le personnel de direction, monopolisant la relation formation – industrie, tend à lui imprimer une orientation utilitariste qui ne converge pas avec la démarche exprimée par le corps enseignant et les cadres de production.

iii) De là, l'articulation formation - industrie se présente ainsi selon les différents groupes sociaux :

- Le groupe autonomiste tend à doter la formation d'un système de référence et de valeurs qui lui est propre, mais concède tactiquement au personnel de direction une spécialisation formelle.

- Le groupe associatif converge avec le personnel de production pour une formation pluridisciplinaire et étroitement associée aux entreprises.

- Le groupe du personnel de direction rejoint l'encadrement administratif des entreprises autour d'une vision utilitariste de la formation déterminée par leur mode de gestion et d'autres facteurs plus spécifiques.

iv) Les limites de la relation institutionnelle pourraient être porteuses d'un nouveau type de rapport basé, non pas sur des circuits et des procédures bureaucratiques, mais sur un dialogue social entre les deux partenaires. Deux éléments majeurs incitent à formuler une telle proposition :

- Les conditions objectives de fonctionnement de la formation et des entreprises pourraient constituer dans le cadre d'une autonomie institutionnelle et sociale, un élément essentiel de coopération.
- Le groupe autonomiste pourrait, une fois libéré de la tutelle socialement encombrante de l'entreprise, rejoindre les positions du groupe associatif.
- De son côté, la relation institutionnelle aura préparé les conditions sans lesquelles cette situation serait difficile à réaliser, notamment grâce aux réseaux de cadres qu'elle a permis d'essaimer dans les entreprises et aux multiples liens interpersonnels qu'il est possible de réactiver.

En règle générale, les membres du groupe de direction ne perçoivent pas la "spécificité" comme un rapport particulier à l'industrie, mais plutôt comme un statut intrinsèque inhérent aux instituts technologiques. Au lieu de la considérer comme une dynamique d'adaptation permanente à l'évolution du secteur industriel, ils en font une sorte de constante, marquant définitivement l'identité des instituts. Or, l'histoire montre que les instituts et écoles techniques, créés pour adapter l'enseignement à l'industrie, n'étaient pas toujours venus pour apporter la spécialisation. Au contraire, il est arrivé que des instituts soient créés pour contourner la spécialisation, excessive d'un système de formation existant, devenu trop rigide pour le développement technique^[9].

On peut en conclure que la spécificité d'une formation destinée au secteur industriel n'est synonyme ni de spécialisation, ni de généralité, dans la mesure où elle ne rend pas compte d'une situation rigide. Selon le niveau de développement scientifique et technique, selon le niveau d'éducation de la population, les besoins peuvent s'exprimer en termes de formation spécialisée ou polyvalente.

Références bibliographiques

BOUYACOUB (A), (1988), " La crise de la gestion dans les entreprises industrielles publiques ", in *Revue Economie Appliquée et Développement*, n° 16. 4ème Trimestre 1988, Alger.

SI ABDELHADI (A), (1991), "*Attitudes de l'entreprise P.M.A. face aux nouvelles technologies* ", in *Les Cahiers du C.R.E.A.D.*, n° 25, 1er trimestre 1991, Alger.

SZMRECSANYI (T), (1996), "Pour une histoire économique des sciences et des techniques", in *Revue Sciences de la Société*, n° 38, Presses Universitaires du Mirail, Toulouse, p. 176.

Notes

[*] Chercheur associé au CREAD.

[1] La sociologie de l'éducation a montré tout l'avantage d'une "pédagogie invisible" attachée au patrimoine culturel familial.

[2] Parmi ces exceptions, il convient de citer l'Université de Annaba avec le Complexe Sidérurgique d'El Hadjar, l'Université de Tiaret avec la fonderie située dans la même ville et, plus récemment, l'Ecole Nationale Polytechnique avec la Société Nationale de Véhicules Industriels (pour ce dernier cas, plus en matière de recherche que de formation). Cette relation, surtout portée par la proximité géographique, n'est cependant pas de nature institutionnelle.

[3] Excepté le corps enseignant qui l'a mis à profit pour réclamer le rattachement de ces établissements au système universitaire classique, aucune source ne s'est inquiétée de la sous-utilisation des infrastructures d'accueil.

[4] Jusqu'en 1988, les étudiants des instituts technologiques bénéficiaient d'un débouché assuré dans les entreprises du même secteur.

[5] En 1990, ce taux aurait été de 1,22 % contre 9 %, pour un pays comme le Portugal (Algérie - Actualité, N° 1276 du 29/3 au 04/4/1990). Cependant, ce taux est calculé pour toutes les entreprises économiques et pas seulement celles du secteur industriel.

[6] Concept signifiant que l'entreprise doit désormais dégager des bénéfices, et donc réduire tous les facteurs agissant négativement sur les coûts, y compris les dépenses de formation et les salaires.

[7] Il semblerait qu'un nombre important des nombreux cadres formés en post - graduation à l'étranger par les entreprises industrielles publiques ont rejoint l'enseignement à l'issue de leurs études. Cette tendance est confirmée par un document de l'Entreprise Nationale de Sidérurgie qui note : *«aucun magister n'a pu être recruté parce que les possibilités de carrière en matière de recherche ne sont pas encore codifiées ni même connues dans l'industrie, parce que le statut de chercheur n'existe pas..»* (Document E.N. SIDER, Décembre 1985). Il faut signaler que des tendances très récentes montrent que cette situation est en train de s'inverser. La cause est imputable principalement à l'écart qui tend à se creuser entre le salaire des enseignants qui stagne depuis des années et celui des cadres d'entreprises.

[8] Le corps enseignant des instituts hors M.E.S. : Lettre à monsieur le chef du gouvernement, non datée, (estimation 1989).

[9] C'est le cas des *Technische Hochschulen* allemands dont Tamas Szmrecsanyi (1996) dit qu'ils ont vu le jour pour contrer la spécialisation qui a envahi le système universitaire allemand : «...ce système, extrêmement efficace finit par être victime (...) d'une spécialisation disciplinaire trop forte. Cette dernière bloque les initiatives interdisciplinaires requises par le progrès scientifique et technique, ainsi que par le développement socio-économique. Il apparaît alors indispensable de créer d'autres institutions de recherche et de formation. Les *Technische Hochschulen* qui voient le jour hors de l'université, sont plus près des préoccupations socio-économiques... ».

FATIMA ZOHRA OUFRIHA [✱]

Ajustement structurel, privatisation et dépenses de santé en Algérie

INTRODUCTION

De façon plus ou moins cohérente, le programme d'ajustement structurel en Algérie tente d'obtenir, en matière de politique de santé, la compression des dépenses de soins et des "factures" externes qu'elles entraînent en termes de volumes d'importation de médicaments et d'appareillages médicaux et d'envois pour soins à l'étranger. Cette politique dans son volet stabilisation tente de réduire les déficits publics et vise alors la limitation des dépenses à la charge du budget de l'Etat et des Assurances Sociales. Elle se traduit essentiellement par une double action :

- action de limitation du secteur public et de la gratuité, rendus responsables de la hausse des coûts,
- action d'extension de la privatisation de l'exercice de la médecine, exercice crédité d'économicité globale qu'il est loin de posséder compte tenu du contexte institutionnel et économique dans lequel il fonctionne.

Dans ce papier, nous tenterons de montrer de façon analytique que les mesures prises à cet effet sont loin de répondre à l'objectif ainsi fixé. Au contraire elles semblent avoir abouti à un surcroît de charges financées sur ressources collectives, sans que l'efficacité postulée par les mesures de rationnement ait produit ses effets. Nous nous appuyerons sur une démarche qui tente de replacer la privatisation dans le cadre du PAS et qui prend appui d'une part sur une étude effectuée pour la Banque Mondiale, d'autre part sur les travaux publiés et sur les recherches encadrées par l'auteur.

1. SECTEUR PUBLIC, LIMITATION DE LA GRATUITE ET BLOCAGE DE LA FONCTION DE PRODUCTION HOSPITALIERE

La politique développementiste et socialiste largement appuyée sur la captation et la redistribution de la rente énergétique s'était traduite au niveau de la santé par un secteur public prépondérant, visant le monopole des soins réalisé totalement en matière d'hospitalisation. La gratuité des soins ainsi dispensée, la suppression des mécanismes de contrôle et de régulation, la gestion bureaucratique et dispendieuse avait abouti à de vastes mécanismes de surcoûts que nous avons mis en relief (Oufriha, 1990).

Le dé-rationnement financier ainsi réalisé s'était accompagné, au tournant des années 80, d'une multiplication des lits et des effectifs médicaux et paramédicaux qui vont constituer autant de charges fixes récurrentes. La diffusion massive de nouvelles technologies de la santé, qui se voulait politique de substitution de soins internes complexes aux envois pour soins à l'étranger des affections lourdes, s'était soldée par des embryons de réussite mais aussi des difficultés supplémentaires de maîtrise des nouvelles technologies et de renchérissement des coûts dans un milieu de réception non préparé à cet effet. L'effritement de la rente, l'endettement et le déséquilibre macro-économique vont induire une politique précoce de privatisation à ce niveau dont nous analyserons les effets plus loin. Devant la persistance des déséquilibres financiers, l'Algérie, suivant en cela les recommandations de la Banque Mondiale qui préconise la récupération des coûts, va introduire en 1995 au sein du secteur public des participations des usagers. La fin de la gratuité totale se traduit par :

- le paiement des consultations et actes effectués à titre ambulatoire aux tarifs officiels (largement en deçà des honoraires effectivement perçus par les médecins) ;
- une contribution forfaitaire aux frais d'hospitalisation de 100 DA par jour.

On ignore encore l'impact réel de ces mesures financières de rationnement et de barrières à l'entrée concernant le financement du secteur public. L'évolution des ressources du secteur public montre une évolution contrastée. Malgré la crise et la récession, le secteur public continue à bénéficier de ressources croissantes : elles ont été, en valeur nominale, multipliées par 5,5 de 1985 à 1995. Son financement devient majoritairement budgétaire (autour de 60 % en moyenne sur la période 1992 à 1995 contre 30 % en 1988 et 24 % en 1986), alors que la gratuité avait été financée jusque-là essentiellement par la Sécurité Sociale (Oufriha, 1990) de façon budgétisée moyennant un "forfait" imposé par l'Etat à cette dernière, complètement assujettie à la politique étatique (Badaoui, 1995). La crise en portant atteinte à ses assises limite fortement ses ressources. Cependant si les dépenses budgétaires à ce titre sont multipliées par 5,6 entre 1988 et 1995, elles continuent à mobiliser le même pourcentage du budget global de l'Etat (entre 5 à 6 %). C'est donc plus un effet de la forte inflation résultant des dévaluations et de "l'échec" de la première qui se traduit par une hausse généralisée des salaires. Le secteur public ne manque pas cependant de ressources financières, mais il présente des caractéristiques structurelles qui vont se conjuguer pour aboutir à un quasi blocage de sa fonction de production. En effet, l'offre publique, en particulier dans sa dimension hospitalière, est largement surdimensionnée ; une grande partie est mal localisée spatialement.

Il y a apparemment une faible demande d'hospitalisation que l'on peut expliquer par des raisons de nature **objective** (structure démographique jeune, l'hospitalisation lourde est réalisée à l'étranger) et de nature **subjective** (conditions d'accueil et de suivi, comportement des paramédicaux) et de façon plus large **sociologique** (faible degré

d'activité des femmes qui s'y investissent, persistance des liens familiaux...) et culturelle (en Algérie, on ne meurt pas à l'hôpital). Ceci explique que l'offre publique est largement sous-utilisée : le T.O.L. (taux d'occupation des lits) chute à 43 % en 1992 alors qu'il s'était stabilisé autour de 63 % pour la période précédente. Il varie entre moins de 20 % à 60 %. L'hospitalisation est en fait dominée par les accouchements qui, suite à une politique délibérée de captation et en situation de manque de sages-femmes et de clinique privées, représentent le tiers des journées d'hospitalisation.

2. EXTENSION DE LA PRIVATISATION ET NOUVEAUX ARBITRAGES AU SEIN DE LA SECURITE SOCIALE

Les blocages, importants du point de vue de la demande, le sont encore plus du côté de l'offre. En effet, sa fonction de production est distordue et largement potentielle, voire complètement bloquée dans certains de ses segments. L'essentiel des ressources va aux dépenses de personnel (75 % en moyenne et jusqu'à 90 % dans certains cas) qui, avec celles de formation paramédicale, absorbent 84 % des budgets. Il y a de faibles ressources affectées aux consommations intermédiaires et aux intrants. Mais surtout leur gestion et leur utilisation à tous les niveaux est dévoyée : les pénuries et les ruptures de stocks sont les pendants des gaspillages et coulages. La dépense en maintenance, mal assurée, engendre une forte dégradation des moyens sous utilisés ou sur utilisés selon le cas et en général mal entretenus. D'où un taux de panne global qui, de 18 % en 1992, passe à 21 % en 1993. Il est plus important pour les appareillages lourds (28,5 % au niveau des CHU). Il en résulte une offre qui se fait à coûts élevés, par suite de l'importance des coûts fixes. De plus, c'est une offre qui se fait à coûts croissants. Nous avons calculé que le coût moyen de la journée d'hospitalisation entre 1974 et 1984 avait été multiplié par six, sans que le contenu en soit visiblement modifié en termes techniques (Oufriha, 1990). Ceci dans une période où le T.O.L. était élevé et les hôpitaux semblaient fonctionner "normalement" et étaient "ouverts". Il n'en est plus ainsi actuellement. Notons que l'importance des coûts résulte aussi d'une **internalisation** trop importante d'activités non directement liées à celle de la production des soins et qui ont un rapport des plus lointain avec les missions de l'hôpital. Ces activités utilisent de façon encore plus **extensive** les moyens et personnels affectés et qui sont tous salariés. Leur éparpillement à travers les structures fait qu'il n'y a pas toujours et au bon moment l'ouvrier ou le spécialiste de telle ou telle activité...

Finalement, c'est un système qui a produit des situations de rentes à tous les niveaux et de tous les types de personnel : salaires et emplois garantis, mais souvent très extensifs, le tout doublé de coulages des produits médicaux, pharmaceutiques, para-pharmaceutiques et alimentaires. Ceci explique la force des résistances à tout changement.

On ne peut comprendre et apprécier le volume, le fonctionnement et le degré d'efficacité du secteur privé en Algérie qu'en liaison avec le fonctionnement du secteur public d'une part, d'autre part on ne peut le saisir de façon correcte qu'en faisant la distinction importante entre :

- les activités de distribution des biens et services médicaux à titre privé ;
- le financement des dépenses de santé qui sont très largement socialisées par la demande.

En effet, cette dernière est largement solvabilisée par la Sécurité Sociale largement étendue, qui procure ainsi un marché des soins aux professionnels. La seule dépense strictement privée étant celle supportée de façon définitive par les ménages.

2.1. Une privatisation accrue de l'exercice médical

De façon générale, l'activité à titre privé, dans tous les domaines, a été fortement découragée voire bannie en Algérie pendant plus de deux décennies après l'indépendance. Cette suspicion à l'égard de l'activité privée n'a pas épargné les professions médicales que l'on a tenté de "nationaliser" totalement ou partiellement à travers une gestion centrale des flux de médecins et toute une série de procédures de limitation, de contrôle et d'orientation d'une installation parcimonieuse et sous contrôle (Oufriha, 1993).

En effet, la salarisation des professionnels de soins dans le cadre de l'offre publique de soins s'est heurtée à de vives résistances. Cela a obligé les pouvoirs publics à composer, c'est-à-dire à mettre en place des procédures de limitation à la possibilité d'installation :

- Service National préalable à l'autorisation d'installation difficilement accordée,
- obligation de la mi-temps (pour pallier le manque de médecins dans les structures publiques),
- zoning pour "obliger" les médecins à s'installer de préférence dans certaines zones (dans un souci d'équilibre régional...) etc.

A partir de 1986, tous les obstacles institutionnels à l'installation privée, de même qu'au choix du lieu d'installation ont été progressivement levés. Les cliniques privées seront expressément autorisées à partir de 1988.

Le mouvement de privatisation est bien antérieur à la politique des Réformes ou de "l'indicible ajustement" (Bénissad, 1993) qui à partir de 1988 marque le début du retournement doctrinal sous la pression d'un "choc extérieur" (retournement du marché pétrolier et donc baisse des termes de l'échange) très violent. En effet, il répond à une forte pression d'un corps médical fortement et rapidement multiplié par une politique de formation active. Corps médical qui reste largement imprégné par le modèle libéral et biomédical... mais qui rejette aussi les conditions de fonctionnement d'un secteur public "bureaucratisé" et où les dysfonctionnements sont multiples.

Cette volonté de privatisation découle aussi d'un constat : celui de la plus faible progression des "remboursements" au sein de la Sécurité Sociale par rapport au "Forfait" secteurs sanitaires... On en conclut hâtivement et à tort que l'exercice privé est moins dispendieux pour la

collectivité. En fait, le faible taux de croissance des remboursements résultait de mécanismes institutionnels et du blocage de l'offre privée. Leur suppression va induire une extension de l'offre privée qui ne produit pas les résultats financiers escomptés. D'où alors le développement très rapide des installations à titre privé qu'on enregistre.

Les chiffres disponibles montrent une spectaculaire remontée de l'exercice de la médecine à titre privé sur quelques années seulement, malgré les avantages substantiels qu'assure le secteur public en termes de salaires et de garantie de l'emploi. Au 31-12-93, les médecins généralistes exerçant à titre privé représentent 31,6 % de l'ensemble des médecins généralistes contre 28,75 % en 1992. Ce taux atteint presque 82 % pour les pharmaciens. Le nombre de médecins privés passe de 744 en 1979 à 6843 en 1993.

L'installation, longtemps plus réprimée, des spécialistes tend à prendre un rythme plus rapide : 27,3 % en 1993 contre 11,3 % pour l'ensemble des professionnels, les chirurgiens dentistes constituant le corps le moins privatisé (26,7 %). Cependant on assiste à un tassement du marché privé des soins par restriction de la demande solvable totalement ou partiellement et donc capable de faire l'avance des dépenses. Ceci explique le ralentissement de la demande d'installation à titre privé des généralistes et le "retour" au public, sous forme de demandes de postes de travail de jeunes médecins (Oufriha, 1995).

2.2. De nouveaux arbitrages au sein de la Sécurité Sociale dans le contexte d'une croissance non contenue des dépenses

La structure des prestations des Assurances Sociales par grandes masses financières, de 1973 à 1986, avait subi un renversement complet de son architecture (Oufriha, 1992) en faveur du Forfait secteurs sanitaires qui passe de 28,8 % de l'ensemble des prestations en nature à 76,5 %, alors que les remboursements pour soins passent de 59,9 % à 12,7 % pour les mêmes dates, le complément allant aux envois pour soins à l'étranger.

A partir de 1986, on va assister à un nouveau renversement des proportions et des masses financières relevant du financement des deux secteurs. En 1995, la C.N.A.S. (Caisse Nationale des Assurances Sociales) débourse *grosso modo* les mêmes sommes pour les deux secteurs. Les remboursements sont à l'indice 1400 en 1993 et à 2698 en 1995 sur la base 100 en 1979. Les explications de cette brusque remontée des remboursements tiennent à quatre types de causes.

La première est liée à l'extension de l'offre globale des prescripteurs, plus forte du côté privé. Ces derniers rémunérés à l'acte ont tendance à en multiplier le nombre qui détermine le volume de leurs revenus. La rémunération des pharmaciens, proportionnelle aux prix des médicaments vendus, pousse ces derniers à proposer les produits les plus chers dans une situation de pluralité des prix et des marques substituantes entre elles.

La deuxième est liée aux habitudes de prescription des médecins qui par "un effet de signe", mauvaise formation, méconnaissance des effets globaux, ont tendance à faire des prescriptions exagérées. Cet effet volume est accentué par le conditionnement surdimensionné des médicaments.

A ces effets "classiques" découlant des modalités de rémunération des professionnels s'ajoutent de façon brutale les effets des très fortes dévaluations du Dinar effectuées en 1990 et 1994. Il n'y a pas de réaction "normale" de la demande et donc pas d'élasticité-prix et/ou revenu dans la mesure où le malade assuré ne détermine pas le volume de sa consommation et n'en subit pas (entièrement) les conséquences financières. Au contraire, compte tenu du brusque renchérissement des biens et services médicaux et en situation de contraction des revenus réels, il y a une augmentation de la demande de remboursement laquelle était faible compte tenu de la modicité des prix résultant de leur blocage et de la surévaluation du Dinar.

Cependant l'accès plus fluide et plus rapide aux médecins des catégories à hauts revenus est contrebalancé par l'effet de freinage pour les catégories à revenus plus faibles, alors que celles dépourvues de revenus sont plus nombreuses suite à la forte remontée du chômage.

Globalement les sommes déboursées par la Sécurité Sociale ont continué à croître fortement. Mais ce sont les médicaments qui constituent le poste de dépenses, qui au sein des remboursements, a le plus augmenté : multiplication par dix de 1989 à 1994 seulement. Ils ont constitué le plus gros poste de dépenses par suite d'une socialisation plus forte et mieux assurée : remboursement à 80 ou à 100 % des prix réels et non des honoraires officiels comme pour les actes. On fera remarquer que les services produits sur place sont plus mal remboursés que les médicaments importés à plus de 90 %. Il n'y a plus aucun mécanisme de régulation et de contrôle des prix. Il n'y a aucun mécanisme de régulation de la prescription, qu'il soit de nature administrative et/ou médical. Le "modèle" libéral, inspiré de celui de la France des années 60, n'en a pas adopté la panoplie de mesures de contrôle et de régulation introduites récemment : conventionnement obligatoire avec respect des tarifs pour pouvoir prétendre à la clientèle assurée sociale, taux de remboursement différenciés des médicaments, modification de la cotation des actes en faveur de l'omnipraticien, profil médical et finalement "Références médicales opposables" ou MO, etc. De façon plus générale la prescription est devenue massivement la prescription de médicaments de marque après l'échec de l'expérience d'une Nomenclature en D.C., et il n'y a pas une politique systématique des génériques...

L'effet-volume que nous avons mis en relief précédemment n'a pas été réduit. Au contraire, il s'est doublé d'un **effet-prix** qui fait accroître la part consacrée au médicament, au niveau tant des remboursements, et donc du fonctionnement du secteur privé, que de celui du secteur public (13,2 % du budget des Secteurs sanitaires en 1994, contre 8,4 % en

1991). La "facture" pharmaceutique passe alors de 600 millions de dollars en 1993 à 800 millions en 1995.

Notons aussi que suite à l'ensemble des nouveaux mécanismes, la part qui reste définitivement à la charge des ménages est fortement accrue : directement (contributions non remboursées au sein du secteur public) et indirectement (report d'une partie des charges suite à la privatisation mais surtout très forte augmentation des prix).

Ces nouveaux arbitrages se traduisent finalement plus par des *modifications d'affectation des ressources que par une maîtrise plus forte ou une rationalisation plus poussée des dépenses*, abstraction faite de la nature juridique du secteur.

CONCLUSION - DISCUSSION

Finalement l'extension de l'exercice de la médecine à titre privé, tel que connu et pratiqué jusqu'en 1973 (date de la gratuité) mais dans un contexte totalement différent, omet de prendre en considération les véritables mécanismes d'amplification des coûts, collectifs et privés. En effet, la Sécurité Sociale a été très largement étendue à toute la population et va au delà de la forte salarisation étatique. Son unification-homogénéisation opérée en 1983 s'était accompagnée d'une extension considérable des avantages conférés et donc du degré de socialisation de la demande, qui accentue celui déjà conféré par l'offre publique gratuite. Le poids croissant des remboursements ne fait pas réduire au plan macro-économique celui du Forfait puisque le Budget de l'Etat est obligé de prendre le relais de la Sécurité Sociale pour financer un secteur public surdimensionné et obéré par l'importance de ses charges fixes. De puissantes organisations de certains malades (diabète, cancer...) s'organisent en lobbies pour bénéficier d'une gratuité totale à tous les niveaux. Néanmoins, nous bénéficions de peu de recul pour apprécier correctement tous les effets de cette politique.

Références

BADAOUI S, 1994. *Sécurité Sociale et Etat en Algérie : les logiques en place et leurs implications*. Mémoire de Magister Sciences Economiques. ISE, Université d'Alger.

BENISSAD H, 1991. *La Réforme ou l'indicible ajustement structurel*. O.P.U., Alger.

CADRA (DIRECTION). *Systèmes et politiques de Santé au Maghreb*. C.I.E., Paris.

LAMRI L, 1995. *Diffusion et incidences des nouvelles technologies médicales*. Thèse d'Etat en Sciences Economiques. Université d'Alger.

OUFRIHA F. Z., 1990. *Cette chère Santé : une analyse économique du système de soins en Algérie*. CREAD, Alger.

OUFRIHA F. Z, (SOUS LA DIRECTION). Cinq numéros spéciaux des Cahiers du CREAD sur l'Economie de la Santé en Algérie. CREAD, Alger.

OUFRIHA F. Z, "Le système de santé de la régulation centrale à l'autonomisation". *In livre collectif : L'Algérie des principes de Novembre à l'ajustement structurel*. CODESRIA, Dakar.

OUFRIHA F. Z, 1995. *Etude Secteur privé en Algérie. Secteur Santé*. Banque Mondiale, Washington.

OUFRIHA F. Z, 1996. *Réformes et régulation monétaire en Algérie*. CREAD, Alger.

Notes

[*] Professeur Agrégée.

FATIMA-ZOHRA OUFRIHA [*]

Ajustement structurel et autonomie du système de santé : quels résultats ? [1]

INTRODUCTION

Avant d'adopter un P.A.S explicitement formulé et appuyé par le F.M.I. l'Algérie avait initié une politique de réformes ou d'auto-ajustement implicite qui tendait par des mesures d'assouplissement et de libéralisation de remédier aux lourdeurs et coûts d'un secteur public inefficace mais trop largement développé y compris dans le secteur de la santé : c'est la politique d'autonomie des entreprises. En effet, la publicisation de l'activité sanitaire s'était traduite par une triple centralisation. L'ajustement opéré dans le secteur va consister essentiellement en une privatisation accrue de l'activité des professionnels. La mesure inappropriée en termes de maîtrise des dépenses collectives et de gestion moins dispendieuse et plus finalisée d'un secteur public qui reste trop étendu.

1. LA GESTION PUBLIQUE DE LA SANTE OU LA TRIPLE CENTRALISATION

La gratuité des soins dans le cadre du secteur public s'était accompagnée d'une triple centralisation :

- De l'implantation des structures de soins de façon "équitable" à travers tout le territoire national pour l'atteinte de ratios normatifs de couverture et cela à l'aide d'une carte sanitaire. Cette démarche appuie ou contrarie selon le cas la politique des programmes d'activité. La période du 1er quinquennal (1980-1985) correspond au sommet de cette vision qui va être abandonnée avec les difficultés financières.
- Du financement des dépenses qui prend la forme d'un budget global forfaitaire, préétabli, mais qui est budgétisé selon les titres et les chapitres de dépenses au niveau des ministères de tutelle (Finances, Santé).
- De l'affectation autoritaire des médecins en fonction des localisations spatiales des structures publiques ; à travers le Service National obligatoire, mi-temps, zoning, l'autorisation d'installation, le ministère de la santé "gère" les médecins en fonction de sa politique d'extension des structures publiques et de sa vision de l'équilibre régional.

L'ensemble de ces mesures a certainement permis un meilleur accès aux soins des populations les plus pauvres. Mais très rapidement, il va induire une polarisation sur l'hôpital et des dépenses qui connaissent

des croissances explosives. La part prépondérante qu'y prennent les dépenses en personnels (salariés) de plus en plus difficiles à supporter par le budget de l'Etat rejoint alors l'opposition sourde ou déclarée de toute une partie du corps médical.

La crise accélère le mouvement de retournement doctrinal en faveur du privé suite aux dysfonctions du secteur public et à la non concrétisation de "l'autonomie" au niveau des structures publiques de soins.

2. UNE PROGRESSIVE LEVEE DE TOUS LES OBSTACLES INSTITUTIONNELS A L'INSTALLATION DES MEDECINS A TITRE PRIVE

L'activité privée de production a été découragée voire bannie pendant la période du socialisme centralisateur. Cette suspicion n'a pas épargné les professions médicales que l'on a tenté de nationaliser totalement ou partiellement. La gestion centrale des flux de médecins a été organisée à travers toute une série de procédures d'interdiction, de limitation de contrôle et d'orientation de l'activité. L'autorisation de s'installer à titre privé difficilement accordée, ne l'était qu'après une période obligatoire de Service National de cinq ans, dans le cadre d'une mi-temps (qui obligeait les médecins à consacrer la totalité de leur travail à un service public moyennant une rémunération symbolique) et d'un zoning (qui tentait de couvrir les régions défavorisées du Sud et les campagnes de façon prioritaire).

L'ensemble de ces mesures se justifiait par le primat du secteur public et le souci de l'équilibre régional.

La multiplication des structures de soins et des effectifs médicaux va induire une très forte croissance des dépenses du secteur public de santé supportées par la sécurité sociale et le budget de l'Etat.

On peut analyser ce mouvement comme une forme de redistribution de la rente pétrolière, qui se tarit brusquement à partir de 1986, suite au retournement du marché pétrolier et donc des termes de l'échange de la fiscalité pétrolière.

L'examen de l'évolution des grandes masses financières de la sécurité sociale en fonction du secteur juridique d'activité, fait créditer le secteur privé d'une économicité qui en la matière est loin d'être réalisée et qui résultait de l'ensemble des mécanismes institutionnels de blocage qu'il subissait. Cela entraîne un revirement doctrinal sensible. Tous les obstacles institutionnels à l'installation et la localisation à titre privé sont alors progressivement levés, y compris pour les hospitalo-universitaires à partir de 1986 qui peuvent désormais exercer en cliniques privées et dans les grands centres urbains.

Malgré les avantages très substantiels qu'assure le secteur public en termes de salaire et de garantie de l'emploi, on enregistre un développement rapide du secteur privé. Longtemps marginal, ce dernier représente 31,5 % des effectifs totaux en 1993 (contre 28,75 % en 1992). Certains corps de professionnels étant plus privatisés que

d'autres, tandis que la privatisation des spécialistes longtemps plus réprimée se poursuit actuellement avec le plus de rigueur.

3. QUI SE TRADUIT PAR UNE REMONTEE SPECTACULAIRE DES REMBOURSEMENTS DE LA SECURITE SOCIALE

De 1973 à 1986 la structure des prestations en nature s'était déformée en faveur du forfait hôpitaux qui de 28,8 % de l'ensemble des prestations est passé à 76,5 %. Ce forfait finance, conjointement avec une contribution budgétaire, la gratuité du secteur public.

Les remboursements qui résultent au contraire, du fonctionnement du secteur privé de soins, passent durant cette période de 59,9 % à 12,7 % du total.

Cette structure des dépenses résultait de la politique de "publicisation" menée alors, de la détermination centrale du forfait en sa faveur et des limitations à l'installation et aux remboursements.

A partir de 1986 va s'opérer un nouveau renversement de proportion en sens contraire, mais pour des masses financières toujours fortement croissantes. Les remboursements en 1995 tendent à représenter presque la même somme que le forfait hôpitaux (11,8 milliards de DA contre 13,5 alors qu'en 1990 on en était à 1,9 contre 8,6).

Ceci est bien entendu lié à l'extension des prescripteurs privés qui rémunérés à l'acte ont tendance à en multiplier le montant ; mais aussi aux habitudes de prescription qui continuent à être volumineuses. Mais cela découle aussi des effets des dévaluations drastiques du dinar (1990 et 1994) directement par renchérissement des produits importés et indirectement par accroissement de la demande de remboursement en situation de baisse des revenus.

4. MAIS UN SECTEUR PUBLIC QUI RESTE PREPONDERANT ET DONT LA FONCTION DE PRODUCTION DEVIENT DISTORDUE

Cependant si les ressources de la sécurité sociale sont réaffectées progressivement en faveur des remboursements, le secteur public n'en continue pas moins de mobiliser des ressources croissantes qui, cette fois-ci, proviennent en plus grande partie du budget de l'Etat. En 1995 les secteurs sanitaires reçoivent 34.603×10^6 DA pour leur fonctionnement dont 55,3 % de l'Etat et 39,9 % de la sécurité sociale, soit 72 % de taux d'augmentation par rapport à 1991.

La centralisation du financement et la budgétisation des dépenses sanitaires ont finalement constitué un processus de dératisation financière des hôpitaux que la crise profonde du système et la politique d'ajustement structurel n'ont pas réussi à remettre en cause.

En effet, si on a laissé une partie des personnels "sortir", on n'a pas procédé à des améliorations décisives concernant les modalités de financement et de gestion, marquées par le renchérissement constant des coûts de production qui accompagnent ces dépenses.

Ceci provient d'une fonction de production distordue résultant d'une offre publique trop importante, de plus en plus sous-utilisée (le taux d'occupation des

Cette offre publique plus potentielle que réelle supporte des dépenses de personnel excessives (plus de 75 % en moyenne et jusqu'à 90 %). Suite à la faible dépense en maintenance, il y a une dégradation rapide des moyens qui se traduit par des taux de pannes élevés de l'ensemble des équipements (soit 21 % en 1993 mais beaucoup plus élevés pour les appareillages lourds). Finalement c'est une offre qui se fait à des coûts élevés et croissants dans la mesure où les dépenses continuent à croître fortement alors que tous les paramètres d'activité sont en baisse : nombre d'admissions, journée d'hospitalisations, consultations, activité de radiologie et de laboratoires et qu'on enregistre une brusque remontée de la mortalité hospitalière.

En effet, la levée des obstacles à la privatisation a fait souvent éclater des équipes hospitalières lourdes constituées autour de plateaux techniques. L'ajustement a accentué les dysfonctions des unités de soins qui ont continué à être administrée et financée sous le mode budgétaire d'où le quasi blocage dans beaucoup de cas et une forte remontée de la demande pour soins à l'étranger. L'extraversion du système continue à être forte dans ses aspects les plus techniques : importation d'équipements et de médicaments (600 millions \$ pour ces derniers seulement).

CONCLUSION

Finalement, au delà de la privatisation des activités, il y a un report d'une partie du financement de la dépense sur les ménages alors que le secteur public reste dominé par une logique d'extension des ressources pour faire face à des charges et des coûts fixés qui n'ont plus rien à voir avec une saine activité médicale.

Bibliographie

OUFRIHA (F. Z), 1992. *Cette chère santé une analyse économique du système de santé en Algérie*. O.P.U, Alger.

OUFRIHA (F. Z), "Le système de santé de la régulation centrale à l'autonomie" en ouvrage collectif *L'Algérie des principes de Novembre à l'ajustement structurel*, CODESRIA, Dakar.

OUFRIHA (F. Z), *L'évolution de la privatisation dans le secteur de la santé*. Banque Mondiale, Washington. Document non publié

M. KADDAR (M), 1995. *Systèmes et politiques de santé du Maghreb*. CIE, Paris.

Notes

[*] Professeur Agrégée.

[1] Présentée au 6° Congrès de Cahass, Publiée dans les Actes – Montréal - Mai 1995.

OMAR BESSAOUD [*]

Le paradigme de l'agriculture coloniale et la modernisation au Maghreb

*L'histoire m'obsède parce qu'elle est la préoccupation constante de l'humain pour échapper au piège du présent.
(Rachid BOUDJEDRA, Lettres algériennes, 1995).*

1. LES AMBIGUITES DE LA RECONSTITUTION DE L'HISTOIRE

Les moments de crise ont cela de positif qu'ils tendent à activer un travail sur la mémoire collective des peuples, sur les mythes qu'ils entretiennent, sur l'histoire d'un pays dans toute sa complexité.

La décolonisation a été suivie d'un effort intellectuel dans l'objectif de "reconstituer" l'histoire, d'invalider l'image du pays et du peuple que le colonisateur avait fabriquée pour légitimer la domination qu'il exerçait. Plus de trois décennies après les indépendances maghrébines, force est de constater que ce travail de "récupération" de l'histoire traitait de la réalité coloniale comme d'une réalité extérieure à sa propre histoire, en négligeant les aspérités et les contradictions internes qui en faisaient une réalité plus complexe. A la démarche dogmatique, institutionnelle, de l'Etat colonial et de l'intelligentsia qui le représentait, se substitue une autre démarche historique tout aussi coupable, faite de dogmatismes, d'occultations et de mystifications. Par les non-dits et/ou la non-connaissance des données complexes de l'histoire coloniale, tout un chaînon de l'histoire de l'Algérie comme du Maghreb passait à la trappe. Cette conception fermée de l'histoire, faite "d'oubli" de son propre passé, s'inscrit dans une suite d'aliénations dont on a du mal à se dégager.

A voir de plus près, cette démarche, appelons-là nationaliste pour simplifier, de l'histoire était plus suspecte et plus ambiguë qu'on ne le pense. En effet, dans le même temps que l'on dénonçait au sens moral et polémique la domination coloniale et de l'Occident, l'on consommait ou échangeait les produits matériels qu'ils lèguent, l'on évoque avec nostalgie le "modèle" d'agriculture qu'ils ont fabriqué. L'aliénation est encore plus concrète et plus forte lorsque l'on constate que toutes les réformes de politique agricole (pour évoquer notre sujet) seront construites, en Algérie par exemple, en référence à ce modèle : profession organisée dans les chambres agricoles (certaines, comme l'association des agriculteurs d'Oran, se logent dans les bâtiments du colon construits en 1931, crédit mutuel (inspiré du crédit mutuel fondé au début du siècle en Algérie avec des caisses locales et régionales), associations d'agriculteurs (à l'image des dizaines d'associations fondées au milieu du siècle dernier en Algérie, plus tard au Maroc et en

Tunisie), lois foncières visant la consolidation de la propriété individuelle et la sécurisation des agriculteurs comme l'énonçait la loi Warnier de 1873, régulation économique organisée par le marché et soutenue par l'Etat, etc. L'on rêve tout comme ail début du siècle de meilleurs rendements de blés pour combler les déficits internes, d'exportation d'agrumes, de vins et de primeurs.

D'un autre côté, notons que ce paradoxe dans la démarche et la perception ambiguë de la domination coloniale était bien présent dans la littérature politique et/ou économique coloniale. A. de Tocqueville "dont le colonialisme n'était que le prolongement international de son libéralisme" (Todorov, 1988) résume assez parfaitement cette ambiguïté dans ses écrits sur l'Algérie ("Travail sur l'Algérie", 1841 ; "Rapport sur l'Algérie", 1847).

En effet, dans le même temps qu'il prônait une "colonisation par les armes" pour "comprimer" le peuple algérien, il reconnaissait que la violence exercée avait eu pour effet de rendre la "société musulmane beaucoup plus misérable, plus désordonnée, plus ignorante et plus barbare qu'elle n'était avant de nous connaître" (Rapport sur l'Algérie, 1847).

2. LA PERSISTANCE DU PARADIGME DE L'AGRICULTURE COLONIALE

La littérature algérienne - je dirais même maghrébine - qui porte sur les agricultures, les structures agraires et leur évolution, sur l'état des techniques et des performances économiques, n'a pas produit d'idées fondamentalement nouvelles. Le paradigme de l'agriculture coloniale inspire toujours consciemment ou par méconnaissance le discours et l'analyse historique de nos systèmes agricoles qui ont été produits dans nos pays. On s'efforcera ici de développer deux thèses :

- La première thèse tentera de montrer qu'il y a eu au cours de la période 1830- 1930, et ceci en m'appuyant sur une lecture des manuels ou des traités d'agriculture qui ont été publiés à cette période, qu'il y a eu production d'un savoir agronomique et technique important. Les problématiques définies à cette époque, conservent une grande actualité, et de nombreux débats ne sont pas sortis du cadre théorique ou technique qui avait été posé ;
- La deuxième thèse est que, historiquement, l'intervention coloniale au Maghreb crée les conditions d'une modernisation du secteur agricole. L'Etat colonial français, pour des raisons liées à la "mise en valeur" des colonies, au profit d'un peuplement français, déploie un ensemble d'instruments (dans le domaine budgétaire, de la recherche, de la formation, de l'encadrement administratif, de l'installation d'infrastructures de base, de l'équipement agricole...) qui vont très fortement marquer les agricultures maghrébines. Cet héritage, contesté vigoureusement, parce qu'il a produit un développement inégal, un "déracinement" des paysanneries locales plus ou moins avancé selon les pays et les "modes d'exploitation", devrait être réévalué. En effet, si l'on doit bien voir qu'il y a eu des distorsions résultant d'une exploitation

coloniale, l'on ne peut occulter, si l'on se place dans une perspective historique, qu'il y a eu un processus de modernisation porté par un Etat, irrigué par des institutions publiques ou privées, faisant intervenir une société civile avec ses canaux d'expression (chambres agricoles, revues, congrès agricoles...), de représentation (syndicats, comices agricoles, associations) et ses élites (professeurs d'agronomie, techniciens, économistes, vulgarisateurs...).

Je voudrais évoquer pour illustrer ces thèses, trois thèmes récurrents qui portent sur la modernisation et qui sont très largement commentés dans les textes des agronomes algériens de l'époque :

- a- celui de l'Etat et de son rôle dans l'agriculture,
- b- celui du foncier et la dualité secteur archaïque-secteur moderne,
- c- celui du modèle technique de référence pour les agricultures du Maghreb ou de ce que les agronomes appelaient "l'agrologie spécifique de l'Afrique du Nord".

3. LA MODERNISATION : UNE QUESTION D'ETAT

Sur l'Etat, son rôle, sa place et ses fonctions dans la gestion du secteur agricole, le débat politique est permanent entre d'une part, les tenants d'une "colonisation libre" où l'Etat n'a pour mission que "de remplir à l'égard des colons ses devoirs les plus élémentaires, comme d'assurer la sécurité des biens et des personnes, d'exécuter les grands travaux d'intérêt public et de faciliter les initiatives individuelles" et d'autre part, les partisans d'une "colonisation officielle" où l'Etat intervient comme "entrepreneur général". Dans l'agriculture, ce débat est donc repris - dans l'Algérie et les autres pays du Maghreb des années 80 presque dans les mêmes termes.

La "colonisation officielle" est assimilée à la politique du Maréchal Bugeaud (1841-1850) et aux multiples interventions militaires, juridiques (loi Warnier de 1873) et économiques de l'Etat entre 1870 et 1880. Elle encouragera le peuplement de l'Algérie, plus tardivement celui de la Tunisie et du Maroc, par des européens (français, espagnols, italiens, maltais...) et fera passer les terres les plus fertiles entre les mains de "colons concessionnaires".

La "colonisation libre" se déploiera, elle, au cours de deux périodes historiques : celle comprise entre 1830 et 1841 et celle du Second Empire qui voit triompher la "politique du royaume arabe". Ces deux périodes sont marquées comme on le sait par une faiblesse dans l'installation de colons concessionnaires : A. de Tocqueville (1841) parlera ici de "colonisation d'exploitation improductive et précaire". Pasquier-Bronde (1931) dans son historique de la colonisation paysanne en Algérie emploiera l'expression de "colonisation fainéante" pour souligner le ralentissement du peuplement européen.

Notons par exemple que dans le cadre de la colonisation officielle, "non seulement l'Etat donne gratuitement des terres aux colons, mais il fait venir ceux-ci à ses frais, les installe, marie les célibataires, fait bâtir à chacun une maison et défricher une partie des terres au moyen de la

main-d'oeuvre militaire ; il alla jusqu'à attribuer une solde alimentaire aux colons pour leur entretien dans les périodes difficiles".

Cette politique étatique ressemble fort au modèle mis en oeuvre par la réforme agraire algérienne de 1971, au système de l'autogestion algérienne de 1963 et à la réforme coopérative de Bensalah en Tunisie dans les années 1970.

Les critiques que l'on adresse à la "colonisation officielle" rappellent très fort celles qui seront adressées à l'autogestion ou aux "coopératives agricoles" dans les années 70 ou 80.

"Appelés par l'Etat, dotés et installés par lui, les colons officiels se sont habitués à se considérer comme des agents de l'Etat, comme des sortes de fonctionnaires... Cette tutelle administrative a eu pour conséquence de paralyser toute initiative privée et de faire considérer l'Etat comme une providence qui doit pourvoir à tout". Ce texte a été écrit en 1906. Les partisans du libéralisme en Algérie après l'indépendance ne diront pas plus, et ne développent pas d'autres arguments que ceux produits par les partisans de la "colonisation libre".

Ainsi l'Etat colonial apparaît comme l'architecte de la politique de modernisation agricole en Algérie : non seulement par ses apports budgétaires finançant l'installation de toute l'infrastructure collective (chemins de fer, voies de communication ; aménagements de ports, construction de villages pour le peuplement européen, etc.), mais aussi par la mise en place d'un réseau d'appui à l'agriculture (services de recherche, de statistiques d'administration...). L'Etat entreprendra les grands travaux d'amélioration foncière et hydraulique et interviendra de façon directe dans la définition des grandes orientations de cultures à développer en Algérie.

Dans ce cadre deux grandes phases peuvent être identifiées entre 1830 et 1930. Au début du siècle, l'on essaya de produire des denrées coloniales pour ne pas concurrencer la métropole, l'Algérie étant considérée comme une "terre chaude" convenant aux cultures exotiques (arachides, bananes, coton, café, cacao, lin, ver à soie, cochenille, opium, sésame, ricin...) ; l'on tenta sur une dizaine d'années d'acclimater des plantes nouvelles. L'échec de ces expériences déboucha sur la mise en oeuvre d'un nouveau modèle.

L'on constate en effet que le mouton (mérinos) fait la fortune de l'Australie et de l'Argentine et "l'on rêva la même fortune pour l'Algérie" en entreprenant des améliorations sur l'élevage, la culture du blé dur, de l'orge et de la vesce-avoine. Parallèlement des crises d'approvisionnement favoriseront le développement des projets soutenus par l'Etat (projet coton en liaison avec la guerre de sécession en Amérique).

L'échec relatif du "modèle australien" d'agriculture conjugué à la crise du phylloxera qui frappa le midi de la France poussa les colons à planter de la vigne et à créer un immense verger viticole "hors de toute proportion cependant avec les besoins locaux de la consommation". A

cette même période, constatant la faiblesse des ressources hydriques de l'Algérie, l'Etat inaugure une politique hydraulique en lançant des travaux de construction de barrages - réservoirs.

Après la première guerre mondiale, les orientations stratégiques vont changer et l'on préconisa une relance basée sur les céréales associées aux légumineuses et sur l'extension du verger oléicole.

Dernière séquence historique à la veille de la crise économique qui secouera l'Algérie dans les années 30, où l'on relève une nouvelle politique d'aménagement des périmètres pour faire de l'Algérie et du Maroc le "jardin d'hiver" de la France. On dynamisera dans ce cadre les secteurs agrumicole et horticole du Maghreb.

Je voudrais faire remarquer que la question des débouchés et des marchés extérieurs, en particulier depuis la loi de 1851 sur l'Union douanière entre l'Algérie et la France, jouera un rôle clé dans la définition des orientations de production arrêtées.

La loi de la conquête des marchés imposera les changements d'orientation et d'échelle des productions. Elle conduira l'agriculture vers plus d'activités, plus d'échanges, et un espace de relations économiques plus large. Huit ans avant la conquête, le commerce général de l'Algérie s'élevait à 7,5 Millions de Francs. Il dépassera en 1926 le demi milliard, ce qui représentait plus du cinquième du commerce total de la France. Depuis la conquête jusqu'en 1882, il avait atteint 9,5 milliards de Francs (Lecq et Rivière, 1926).

4. SUR LE FONCIER ET LA DUALITE SECTEUR ARCHAÏQUE SECTEUR MODERNE

De Tocqueville (1841) ("les arabes ne sont pas fixés solidement au sol") à Van Vollenhoven (1902) ("les arabes n'ont aucune aptitude qui leur donne la qualité d'agriculteur") l'idée, pas forcément fausse, est que la propriété foncière est une catégorie nouvelle en Algérie, "l'exploitation collective de la terre étant la règle la plus fréquente". L'algérien est un "piètre agriculteur" et l'activité qu'il déploie ressort plus de la collecte que d'un acte productif agricole proprement dit. Ce fait justifiait l'expropriation la dépossession des algériens pour asseoir la propriété privée fondatrice d'une agriculture moderne.

Les agronomes notent toutefois que, pour le Maroc, la situation est sensiblement différente. L'agriculteur marocain "n'est pas un nomade comme l'algérien ; fixé à sa terre, il la travaille et n'est donc pas disposé à l'abandonner : aussi accorde-t-il une plus grande importance à la possession du sol" (Lecq et Rivière, 1906).

En fait, nous savons, et de nombreuses études coloniales le soulignent, que les colons concessionnaires de terres que l'on installe sont également "peu préparés aux choses de la terre" (Lecq et Rivière) "dénusés d'aptitudes agricoles", apportant souvent avec eux "l'indiscipline d'insurgés de la veille et la paresse de l'atelier national"

(référence aux colons issus de la Révolution de 1848 ou aux insurgés de la Commune de Paris de 1870) (Pacquiez-Bronde, 1931).

Aidés par l'État, les colons se sont habitués à se considérer comme des sortes de fonctionnaires dépendant pour leurs ressources et leurs activités de l'Etat. Les origines de cette éducation ont fortement marqué les comportements des immigrants français qui trop souvent ont attendu de l'administration "ce qu'ils ne devaient tenir que d'eux-mêmes, comme la direction à donner aux entreprises agricoles, la sauvegarde contre les aléas et les risques professionnels...". Quelle que soit son origine, le colon qui s'installe en Algérie, en Tunisie ou au Maroc n'a d'autres objectifs "que de faire des affaires, gagner de l'argent par les moyens les plus faciles et les plus rapides : il s'embarrasse peu des principes économiques, ou même moraux ou sociaux..., notamment en ce qui concerne l'exploitation du sol ; l'exploitation du sol en bon père de famille est une clause pratiquement absente des contrats de location du sol. C'est au contraire "dans la plus large mesure, la pratique de l'agriculture - vampire" (Lecq et Rivière, 1926).

Les colons utilisent, lorsqu'ils ne quittent pas les concessions qui leur sont cédées, des modes de faire-valoir indirect : le faire-valoir par régisseur où des anciens élèves d'agriculture sont recrutés, le fermage à bail et bien d'autres formes (métayage, colonat tertiaire, khemmassat, etc...).

Ainsi, la colonisation conçue comme politique de petite colonisation - oeuvrant à la mise en oeuvre du modèle français d'agriculture familiale - n'est pas restée plus d'une génération sous la formule qu'on lui avait assignée. La petite propriété évolue vers la moyenne ou la grande et les villages de colonisation se dépeuplent dès la première moitié du 20^{ème} siècle (Berthault, 1931).

L'exploitation agricole coloniale sera en fait une "exploitation de cadres, de chefs d'entreprises et de dirigeants" (Berque). C'est la, colonisation capitaliste qui triomphe définitivement en Algérie un siècle après l'expédition coloniale de 1830.

Celle-ci aurait pu être une "école de progrès" par les techniques qu'elle employait. Sa perfection s'est opposée cependant à l'efficacité de ses exemples. Comme le soulignent les agronomes "entre ses raffinements et la routine rudimentaire de l'indigène, l'abîme est trop profond" (Lecq et Rivière, 1926).

Le rôle du secteur archaïque dit indigène est apprécié avec nuances. Les agronomes algériens reconnaissent que sa contribution dans le développement agricole n'est pas négligeable. L'agriculture indigène est le premier producteur de céréales; elle entretient l'essentiel du bétail, alimente un important commerce d'exportation au cours du siècle (1830-1930) et participe en moyenne pour moitié aux recettes budgétaires de l'Etat.

Ils reconnaissent que le sous-développement de l'agriculture indigène est le fait de circonstances historiques (oppression à la suite de multiples invasions et conquêtes), économiques (exploité, surchargé d'impôts, "jamais assuré de jouir du produit de son travail")^[1].

En fait, ils reconnaissent que l'état actuel de l'agriculture indigène ne tient pas à la race, ni au dogme mais plutôt aux conditions économiques, sociales et politiques qu'il n'est pas impossible d'améliorer".

Les agronomes font remarquer que dans certaines régions d'Afrique du Nord "où la réussite de la récolte dépend bien plus du temps qu'il fera que de la perfection des procédés culturaux, on ne peut rationnellement pratiquer une autre agriculture que celle d'un caractère extensif, celle qui réduit au minimum les sacrifices d'argent et de travail" (Lecq et Rivière, 1906).

Là où les facteurs sont plus favorables, l'agriculteur algérien est ouvert au progrès, et travaille de façon opiniâtre, "acharné dans la lutte pour la vie" (cf. les plantations d'oliviers, de figuiers, orangeries de la Mitidja, aménagement des eaux et plantations de dattiers au Sud).

L'on sait à quelles limites se sont opposés les programmes de modernisation du paysannat ; mais il faut bien retenir la qualité de certaines options retenues (aménagements hydrauliques, meilleure préparation du sol et des récoltes par la substitution d'un instrument perfectionné à l'outillage archaïque encore en usage, le développement des productions fruitières, meilleures conditions de vie (-cf. expériences des Sociétés d'Amélioration Rurale créées en Algérie en 1944-1945, des Sociétés de Modernisation du Paysannat au Maroc...-), développement des institutions de crédit et de coopération, améliorations foncières, éducation professionnelle...). C'est le lobby colonial qui fera échouer toutes ces expériences.

5. L'AGRONOMIE DE L'AFRIQUE DU NORD : HERITAGES, APPORTS ET LIMITES

Nombreux sont les agronomes algériens de l'époque qui mettent l'accent sur les apports hérités de l'agronomie arabe^[2].

5.1. L'héritage

"L'agronomie algérienne", affirment au début de ce siècle deux agronomes (Lecq et Rivière) "est restée ce que les arabes l'avaient faite : l'acclimatation n'y a ajouté aucune branche de plus malgré ses efforts réels". La dette à l'égard de l'agronomie arabe est reconnue : "mêmes productions : céréales, oliviers, orangers, dattiers, caroubier, tabacs, vergers d'arbres à noyaux et à pépins greffés, cultures maraîchères, cultures industrielles puisqu'en 1830 le cotonnier était cultivé en grand dans les plaines d'Oran... Quant à l'élevage il était alors plus prospère qu'aujourd'hui" (Lecq et Rivière, 1906).

L'on regrette cependant que les principes affirmés par l'agronomie arabe héritée de la tradition andalouse (qui tentaient "d'éviter la

monoculture, ainsi que le démontre la diversité des végétaux de choix répandus dans son domaine") aient été supplantés par ceux inspirés par l'agronomie française ("qui après ses essais infructueux de cultures coloniales -entendez par là les cultures tropicales- s'est jeté en pleine monoculture"). Jugement qui nous semble trop tranché, catégorique.

5.2. Les apports

La colonisation introduit le blé tendre, la vesce-avoine, de nouvelles variétés de pomme de terre, le géranium rosat, découvre la clémentine (au sein de la pépinière de la Congrégation des Frères de Misserghin près d'Oran), plante de nouveaux cépages pour la production de vin, développe des variétés d'agrumes (importés d'Amérique), etc...

Elle développe une connaissance inédite sur le matériel végétal et animal par la création d'un service botanique créé dès 1844 ; elle réunit les collections de plants et de végétaux (figuiers, oliviers, orangers-1500 cépages) dans le premier jardin expérimental d'Afrique (le jardin du Hamma près d'Alger, créé dès 1844), où se développe des programmes d'expérimentation et d'acclimatation.

Elle met en place des services météo dès le milieu du 19^e siècle (1874) avec l'objectif d'assurer une meilleure exploitation des ressources sur la base des données climatiques observées. L'histoire retiendra que De Gasparin qui a marqué l'histoire de l'agronomie française du 19^e siècle participa à cet effort, puisqu'il a été l'un des premiers à décrire le climat de l'Algérie "sur des données forcément incomplètes à cette époque" comme le précisent Lecq et Rivière.

Le service de la carte géologique de l'Algérie créé au début de la colonisation entreprend un immense travail de description des régions naturelles et établit les premières études de profils des sols de l'Algérie...

Le service agrologique établit une carte des cultures accompagnées de données agronomiques, etc... Le service du Génie Rural et des Améliorations Foncières dirige dès 1840 les travaux de drainage, d'assèchement et de mise en valeur de terres inondées des plaines de la Mitidja et de Skikda, etc.

Je reviendrai plus loin sur ce que de nombreux auteurs -De Hardy, Lecq et Rivière à Demontès- appelaient "l'outillage intellectuel " de l'agriculture, ses acquis mais aussi ses lacunes.

Après un siècle d'occupation, "à cause des errements" suivis (ici l'on fait référence aux échecs relatifs à l'option "productions coloniales" mais aussi aux échecs des expériences d'extension de cultures industrielles telles que le coton et la betterave à sucre), les agronomes algériens pensent que les grands problèmes d'ordre agricole, économique et social restent encore à résoudre.

5.3. Les limites dans la définition d'une "agrologie spécifique à l'Afrique du Nord"

Ainsi, sur les conditions de mise en valeur du sol les spécialistes affirment "on doit regretter que la question ne soit pas plus avancée, que nous connaissions si mal, au point de vue scientifique, notre sol, notre climat, que nous soyons encore à discuter l'établissement et la valeur des méthodes de préparation, d'amendement et de fertilisation du sol, que nous ne soyons pas encore fixés sur les améliorations à apporter à l'élevage du bétail, à la mise en valeur du sol ni sur les solutions à donner aux questions agronomiques les plus importantes... Partout ce fut longtemps la même pénurie de connaissances agronomiques, en entomologie, en zootechnie, en zoologie, en chimie agricole, en parasitologie, en économie rurale, en documents statistiques, etc..." (Lecq et Rivière, 1926).

L'introduction des labours et de la charrue, les essais généralisés d'application du *dry farming* dès le début du 20^e siècle vont engendrer une économie agricole consommatrice en capital foncier et en humus. D'où l'opposition déclarée aux techniques de labours profonds. Dans les "dures conditions faites à la végétation en ces pays -Afrique du Nord- un bon labour à la charrue française, trop souvent indiqué et prôné par ceux trop ignorants des difficultés ou des impossibilités du milieu, serait un travail tout à fait insuffisant pour assurer une récolte dans les années pauvres en pluie ; mais de plus, il aurait détruit pour de longues années cette pauvre végétation cependant si utile et qui avait mis des siècles pour s'implanter dans ce sol" (Lecq et Rivière, 1926) est la conclusion tirée par les agronomes à cette époque là.

Sur les aspects techniques, tous les agronomes s'accordent à affirmer qu'il y a compte tenu des contraintes de climat et de sol "une agrologie spécifique à développer en Afrique du Nord".

La crise de la céréaliculture marquée par de bas rendements qui se manifestent dès la première décennie du siècle et qui se prolonge jusqu'à la fin des années 20 engagent les agronomes sur un débat sur les méthodes d'intensification à promouvoir.

Trois points de vue s'affrontent :

- Les bas rendements des cultures de céréales étaient attribués au manque de fumure du sol. C'était l'avis des agronomes tunisiens. L'insuffisance dans les connaissances accumulées sur la nature des sols, leur composition chimique, de même que les limites imposées dans la production de fumure organique ne pouvaient pas permettre d'appliquer dans le court et moyen terme de telles conclusions.
- L'importation et la production de "variétés à plus grand rendement" aurait été pour d'autres une solution adaptée pour que la production augmente. Les agronomes algériens pensent, pour la plupart que "c'est se tromper gravement que de croire qu'il suffit d'importer dans une région une variété à plus grand rendement pour que par cela même le produit en soit augmenté" (Lecq et Rivière, Encyclopédie, 1906). La contrainte climatique apparaît comme un obstacle au développement du potentiel génétique des blés importés. Lecq et Rivière, qui font la synthèse des débats, avancent l'idée que l'amélioration des variétés

et/ou leur importation ne peuvent être rentables que dans le cadre d'un perfectionnement des méthodes culturales. "Dans le Nord de l'Afrique, la première condition à réaliser pour améliorer le rendement des céréales, c'est de mieux préparer le sol avant l'ensemencement : ainsi la plante supportera plus facilement la sécheresse et se nourrira mieux. Ce n'est que quand on aura réalisé cette amélioration primordiale et qu'on aura assuré la restitution au sol des éléments fertilisants enlevés par les récoltes antérieures que l'on pourra tenter l'essai des variétés nouvelles" (Encyclopédie, 1906). Par ailleurs, selon les agronomes, l'expérience montre que ce sont les variétés indigènes, "celles qui jouissent d'une adaptation séculaire au milieu", qui savent le mieux bénéficier des améliorations réalisées et sont d'un meilleur rapport.

- La diffusion du progrès technique dans l'agriculture maghrébine est le fait de l'Etat français et de la société coloniale. Très tôt, tout un "outillage intellectuel", comme l'appelaient les différents auteurs, des agronomes aux économistes comme Demontès, est mis en place. Dès les années 40, à côté des services scientifiques, l'on favorise l'émergence de sociétés agricoles avec leurs revues. La société d'agriculture d'Algérie, (qui s'appellera la Société Impériale d'Agriculture au cours du Second Empire) animera d'importants débats sur l'agriculture nord africaine. Elle impulsera l'activité scientifique des établissements publics de la profession ("Commissions consultatives d'agriculture" qui généreront les chambres d'agriculture en 1919), des comices agricoles par arrondissement ou par région installés dans le milieu du siècle dernier alimentera -via ses élites- des travaux de recherche sur l'agriculture publiés dans les différents bulletins (cf. le bulletin de la société d'agriculture d'Alger créé en 1857), revues (Revue Agricole d'Afrique du Nord diffusée dès 1844, revue agricole de Bône fondée en 1886 par Jules Royer, revue agricole de Bougie, d'Oran et de Constantine, revue agricole et viticole de l'Afrique du Nord créé en 1912...). Les professeurs d'agronomie enseigneront dans les écoles d'agriculture (cf. Ecole coloniale de Tunis, Ecole de Maison Carrée créée en 1903, écoles régionales de Sidi Bel Abbès, de Guelma et de Skikda (ex. Philippeville)). Ils fourniront l'essentiel des contingents affectés dans les services techniques (service botanique, jardin d'essai, service agrologique, météo, statistique...). L'on fait appel aux conseils des agronomes français les plus en vue (de Gasparin, Moll, La Trehonnais qui dirigea le domaine Boukandoura situé près d'Alger et qui appartenait à l'Empereur Napoléon III, Boussingault, De Jussieu...) et l'on s'inspire des principes d'économie rurale et des enseignements d'économistes réputés, tels que Lecouteux, Leroy-Beaulieu... L'on utilise directement les services de laboratoires français (institut de Beauvais, institut agronomique de Versailles...). Tout un savoir technique et agronomique est accumulé dans le but de résoudre "les problèmes de la mise en valeur des colonies".

L'on reconnaît le "manque de méthode", de "coordination" dans les travaux d'études et de recherche du fait d'une gestion centralisée et administrative trop prononcée, avec des nuances pour la Tunisie où l'on pense qu'il y a une plus grande cohérence, une direction plus technique qu'administrative dans l'organisation des services agricoles (cf.

remarque de Lecq et Rivière qui pensent que "l'outillage agricole" en Tunisie a été développé plus rapidement qu'en Algérie avec un enseignement et une recherche plus cohérente (p. 523 du manuel)). Au début du siècle, l'on peut parler de la formation d'une véritable élite scientifique en Afrique du Nord : Lecq (qui fit carrière en tant qu'inspecteur général d'agriculture), Rivière (longtemps directeur du jardin d'essai du Hamma), Hardy (le premier directeur du jardin d'essai), le Dr. Trabut (directeur du service Botanique), le Dr. Sergent (directeur de l'institut Pasteur), Stotz (directeur de l'Ecole de Maison Carrée), Mares et Ducellier-Vivet (Pr. à l'Ecole d'Agriculture de Maison Carrée), etc... En Tunisie l'on citera les noms du Pr. Boeuf dont les travaux seront couronnés en 1928 par le grand prix de l'Académie d'Agriculture de France, de Minaugoin, etc...

L'on ne pourrait parler de modernisation de l'agriculture -dans toutes les limites que lui reconnaissent cette élite- sans la mise en place de cet "outillage intellectuel". Il me semble que cela a été déterminant : ce ne sont pas les "colons-concessionnaires" (dont on connaît les profils sociaux et culturels) qui ont contribué à réunir les conditions sociales et économiques de la modernisation au Maghreb.

Ces enseignements de l'histoire me semblent précieux pour l'avenir. La modernisation agricole ne pourra être assise que sur le développement d'une culture scientifique et technique portée par une élite ouverte sur les études scientifiques, les recherches agronomiques et les innovations techniques les plus avancées, soutenue par des structures que l'Etat installe et travaillant avec un milieu agricole conscient de ses intérêts et organisé au sein d'associations.

C'est cela qu'il faut reconstruire aujourd'hui sur des bases nouvelles, c'est cette direction peut-être qu'il faut emprunter en assimilant les progrès que les sciences ont accomplis au cours de ce siècle. Sinon le risque est grand de voir les politiques agricoles entreprises au Maghreb n'être qu'une enveloppe vide.

Références

LECQ H ET RIVIÈRE CH, 1929. *Traité pratique d'agriculture pour le Nord de l'Afrique - Algérie, Tunisie, Maroc, Tripolitaine*. Société d'Editions Géographiques, Maritimes et Coloniales. Paris, 3^e édition.

LECQ H ET RIVIÈRE CH, 1900. *Manuel pratique de l'agriculture algérienne*. Editions Challamel, Paris.

LECQ H ET RIVIÈRE CH, 1924. *Encyclopédie agricole. Cultures du Midi, «de l'Algérie, de Tunisie, du Maroc, Tripolitaine*. Librairie J. B. Baillière et fils. Paris.
Demontès V, 1930. *L'Algérie agricole -1830-1930*. Collection du centenaire de l'Algérie. Librairie Larose. Paris.

LESCURE J, 1892. *L'agriculture algérienne*. Librairie Agricole de la Maison Rustique. Paris.

HARDY A, 1855. *Manuel du cultivateur*. Ed. A. Bourget. Alger.

DARRU A, 1872. *Manuel avec calendrier agricole et horticole du cultivateur algérien*. Alger.

PIGNEL A. 1860. *Moniteur agricole à l'usage des colons et des écoles de l'Algérie*. Ed. Perrier. Oran.

PASQUIER-BRONDE M, 1931. *Historique de la colonisation paysanne en Algérie*. Centenaire de l'Algérie. Imprimerie V. Heintz. Alger.

BERTHAULT P, 1938. *L'évolution et l'organisation de la paysannerie indigène en Algérie*. Académie d'Agriculture de France. Extrait du procès-verbal de la séance du 14 Mai 1938. Imprimerie Alençonnaise. Alençon.

MILLOT CH, 1891. *Traité d'agriculture pratique algérienne*. Ed. Challamel. Paris. De Tocqueville A, 1988. *De la colonie en Algérie*. Editions Complexes. Collection Historiques politiques. Bruxelles.

BERQUE J, 1962. *Le Maghreb entre les deux guerres*. Ed. Seuil. Paris.

LOEWN N ET D'ORIENT M. 1936. *La question algérienne*. Bureau d'Edition, Paris.

VAN VOLLENHOVEN J, 1903. *Essai sur le fellah algérien*. Thèse de doctorat, Université de Paris, Faculté de Droit, Edition Arthur Rousseau, Paris.

Notes

[*] Chargé de cours (Université d'Alger), Chercheur-associé (I.A.M. Montpellier).

[1] Loew et d'Orient dans un célèbre ouvrage (*La question algérienne*, 1936) feront une critique radicale des effets de la colonisation sur la paysannerie algérienne. L'essentiel de cette critique est déjà contenu dans les manuels des agronomes publiés au début de ce siècle. Les thèses des chercheurs algériens de la période post-indépendance s'inscriront également dans ce cadre tracé au début du siècle (cf. A. Benachenhou "La formation du sous-développement en Algérie", A. Henni "La colonisation agraire et le sous-développement en Algérie", 1981, D. Sari "La dépossession en Algérie", 1980).

[2] Voir à ce sujet, l'effort de traduction des manuels d'agronomie arabe (andalouse) entrepris au cours du 19^e siècle et qui sera poursuivi le siècle suivant.

