

NADIA CHETTAB(*)

Etat, entreprise et marché mondial : retrait fictif de la puissance nationale et intensification de la mondialisation

INTRODUCTION :

En ce début du troisième millénaire, le phénomène de mondialisation prend tout son sens et toute sa signification, mettant ainsi en exergue tous les bouleversements politico-économiques intervenus lors des deux dernières décennies. Désormais, on perçoit le fait que l'économie mondiale est entrée dans une ère radicalement nouvelle. L'éclatement des anciens blocs fait, qu'aujourd'hui, la géographie du monde s'est reconstituée sur d'autres frontières plus vastes et plus larges, et l'idéologie libérale a conquis pratiquement l'ensemble de la planète. Et comme la géographie commande à l'histoire, par conséquent le rôle des acteurs économiques s'en trouve redéfini et une dissociation se serait alors opérée entre la logique des entreprises et celles des Etats. Cette rupture fondamentale de comportement constitue le trait distinctif du phénomène de mondialisation qui n'a point de précédent historique.

En effet, l'espace économique mondial est le lieu où se rencontrent deux types d'acteurs: d'une part, l'Etat exerçant sa souveraineté sur le territoire qui correspond à l'espace national: il a pour raison d'être d'assurer sa cohésion intérieure et défendre ses intérêts vis-à-vis de l'extérieur; d'autre part, les entreprises produisent et effectuent l'essentiel des transferts de technologie et la diffusion de la connaissance. Autrefois la logique de toute entreprise coïncidait avec celle de sa nation d'origine. C'était l'époque où le commerce international représentait l'essentiel des relations économiques internationales. C'est en fait, comme nous tenterons de le démontrer dans ce qui suit, l'évolution des échanges extérieurs qui a engendré le phénomène de mondialisation mais les conditions de survie et de pérennité des entreprises au sein du marché mondial résident dans les nouvelles conditions de croissance intérieure de leur pays d'origine.

I - DU DÉBAT THÉORIQUE SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL À L'ÉMERGENCE DU PHÉNOMÈNE DE LA MONDIALISATION ÉCONOMIQUE.

Depuis le début du XIX^{ème} siècle, c'est à dire depuis l'avènement de l'ère industrielle, on peut schématiquement distinguer trois révolutions industrielles. La première vit le jour en Angleterre et fut illustrée par le développement de la machine à vapeur, sous-tendue par l'industrie

minière (le charbon) et le textile. La deuxième, mise en oeuvre sous l'impulsion américaine pendant plus la moitié du XX^{ème} siècle, était symbolisée par le développement de l'automobile et caractérisée par l'extension de la chimie. Lors de ces deux révolutions, c'est à dire jusqu'aux années soixante-dix, le commerce international était presque entièrement fondé sur le concept des avantages comparatifs que nous pouvons rapidement définir comme la thèse qui veut que les pays commercent les uns avec les autres pour tirer réciproquement bénéfice de leurs différences.

Dans ces modèles que l'on peut qualifier le formels(1), il était entendu que les économies se définissaient par des rendements d'échelle constants et par une concurrence parfaite. Il n'y a donc échange que dans la mesure où les divers pays ont une technologie ou une dotation en facteurs différents. Le modèle ricardien traditionnel met l'accent sur les différences technologiques comme cause des échanges, le modèle de Heckscher-Ohlin-Samuelson (1993) met pour sa part l'accent sur la diversité des dotations en facteurs.

Les économistes tel que Ohlin qui réfléchissaient à la question, savaient depuis longtemps que les avantages comparatifs n'expliquaient peut-être pas tout, et que les rendements croissants pouvaient être une autre cause de spécialisation et d'échanges. De ce fait, depuis au moins la fin des années cinquante, beaucoup de chercheurs ne se satisfaisaient plus de la théorie formelle du commerce international; il s'est alors développé une sorte de contre-courant qui a donné le jour à un ensemble d'arguments mettant l'accent sur des sources possibles d'échanges autres que celles qui sont présentées jusqu'alors dans les modèles formalisés. En outre, avec le déclin de l'industrie lourde et l'explosion des innovations dans l'électronique, la troisième révolution industrielle lancée dans les années 60, vint alors conforter les affirmations des ces chercheurs. C'est ainsi que des auteurs comme Steffan Burenstam-Linder (1961) et Rymonde Vernou (1966) ont mis l'accent sur l'évolution technologique endogène, tandis que beaucoup d'autres discutent du rôle possible des économies d'échelle comme cause des échanges, distincte des avantages comparatifs.

Cette troisième révolution, de par le développement impressionnant de l'électronique et de l'informatique, a permis la circulation instantanée des informations sur l'ensemble de la planète. Ainsi, des relations plus souples, facilitées par le développement accéléré des moyen de communication, s'ajoutent alors au vieux modèle de l'entreprise multinationale et intensifient les flux du commerce international, inscrivant de ce fait les entreprises dans un marché de concurrence imparfaite(2) sans pour autant que les travaux en sciences économiques ne permettent de modéliser la concurrence imparfaite en équilibre général, et cela jusqu'à la fin des années 70.

Mais l'effet le plus spectaculaire de cette troisième révolution est l'accroissement considérable des flux de capitaux. Ces derniers ont eu de multiples répercussions sur les économies nationales. Ils se

traduisent entre autre par des offres publiques d'achat d'entreprises (OPA). Cette mondialisation financière (J-M Siroën, 1994) va être à l'origine de la démultiplication du mouvement d'internationalisation des entreprises. C'est au cours des années quatre-vingt que les chercheurs qui se penchaient sur les problèmes d'organisation industrielles ont commencé à développer des modèles de concurrence imparfaite qui, malgré leur manque de portée générale, étaient faciles à appliquer. Ce fut notamment le cas de la concurrence entre grands groupes, telle que présentée par Chamberlain, dont l'utilité fut maximisée par des auteurs comme A. Michael Spencer et M. David Kreps (1983), qui la replacèrent dans un cadre d'équilibre général.

Ces nouveaux modèles ont ainsi fourni le cadre indispensable à la modélisation formelle du rôle des rendements croissants comme cause des échanges internationaux. Vers la fin de la décennie quatre-vingt, des auteurs tels que J. Brander, B. Spencer (1985) et P. Krugman (1990) ont publié des articles montrant que les économies d'échelle aboutissaient dans les branches en concurrences monopolistiques à une spécialisation arbitraire des pays sur certains produits. Ces modèles ont mis en évidence que les pays se spécialisent et commercent entre eux non seulement en raison de l'existence d'une diversité des situations préexistantes, mais aussi parce que les rendements croissants représentent des forces indépendantes menant à la concentration géographique de la production de chacun des biens.

Ainsi, à la différence de l'analyse économique traditionnelle qui souligne les avantages de l'internationalisation en termes d'une plus grande spécialisation de chaque pays dans les activités qu'il accomplit avec la plus grande efficacité, c'est à dire ses avantages comparatifs, les nouvelles théories y ajoutent les gains dynamiques liés aux rendements d'échelle croissants. Autrement dit, une plus grande ouverture des économies est plus ou moins équivalente à une expansion de la taille de chacune, car elle donne à chaque économie l'accès à des biens et services qu'elle ne produit pas. Dans ce contexte, l'ouverture des marchés est alors perçue comme un effet positif sur l'ensemble de la planète. Car plus un marché est grand, plus la demande en technologie croît et par conséquent de coût unitaire de fabrication s'en trouve réduit. Ce qui se traduit par un accroissement du nombre de pays qui se livrent à des activités de recherche. Or, l'extension de la recherche à l'échelle mondiale bénéficiera à tous les pays, y compris ceux qui ne s'y sont pas investis.

Une seconde dynamique est ainsi mise en oeuvre dans l'économie mondiale et qui se traduit par l'intégration croissante des économies nationales par le biais de l'expansion du commerce international. Les accords de l'Uruguay Round conclus en décembre 1994 prolongent le cadre institutionnel de cette expansion: diminution des droits de douanes et protection de la propriété industrielle. En outre, la constitution d'un nombre croissant de zones économiques intégrées regroupant elles-mêmes de plus en plus de pays: l'Union européenne, l'Aléna (Amérique du Nord et progressivement du Sud), le Mercosur (cône de l'Amérique latine), l'Asean (Asie de Sud-Est)... est bien la

preuve qu'une économie globale où règne une concurrence imparfaite a vu le jour à la fin du XX^{ème} siècle. Par quoi est donc régi l'économie de ce troisième millénaire où un système économique planétaire se met en place? et quelles en sont les nouvelles conditions de croissance?

II - DES NOUVELLES EXIGENCES DU COMMERCE INTERNATIONAL À UNE NOUVELLE FORME DE POLITIQUE INDUSTRIELLE.

La nouvelle théorie du commerce international se développe en réponse aux évolutions du temps et la troisième révolution exige comme les précédentes, de gérer la phase de transition qui permettra de trouver une cohérence nouvelle. Dans le même temps, la mondialisation marque une rupture fondamentale, sans précédent historique, dans les mécanismes de l'économie.

En effet, la mondialisation va bien au-delà d'une simple amplification des échanges internationaux comme cela en avait l'air durant la décennie 80 et le rôle des rendements croissants dans les échanges est certes un phénomène classique et déjà connu, mais l'effet conjugué de ces derniers avec le développement rapide de l'informatique et des réseaux de communication a engendré une nouvelle forme d'internationalisation: l'entreprise - réseau ou entreprise mondiale. Cette forme d'internationalisation et la plus récente, elle se fonde dans le commerce international et supplante l'investissement direct à l'étranger. Ces entreprises mettent ainsi leurs compétences au service d'activités localisées dans les régions les plus dynamiques et captent une partie conséquente des gains de l'échange; elles en retirent des revenus substantiels, sans avoir pour autant besoin d'investir massivement dans ces régions. Autrement dit, au lieu de créer des filiales strictement contrôlées, au sein d'un système fortement structuré et hiérarchisé, il devient de plus en plus avantageux pour les entreprises de tisser des relations contractuelles avec les partenaires qui émergent dans les pays d'implantation, notamment dans les pays qui connaissent un décollage industriel.

Ce type de partenariat présente pour l'entreprise mondiale de nombreux avantages puisqu'il permet à la fois de réduire leurs apports en capitaux, le nombre de leur cadres expatriés, de ménager les susceptibilités nationales et de mieux s'intégrer dans le contexte local. Et le récent accord de partenariat entre Sider et LNM(3), en créant Ispat Annaba et Ispat Tébessa en est une parfaite illustration. Depuis le 18 Octobre dernier, l'Indien Lnm est légalement propriétaire de 70% des dix filiales du groupe Sider et de 70% de Ferhos qui comprennent les deux mines de fer de Ouenza et de Boukhadra. Le montant de transaction s'élève à 25 millions de dollars en augmentation de capital pour Ispat Annaba et 5 millions pour Ispat Tébessa, et cet investissement n'est accompagné que par la présence d'une vingtaine d'expatriés de LNM(4). Par le biais de ce partenariat qui procurera savoir, savoir-faire et technologie nouvelle, la sidérurgie algérienne se trouve ainsi accrochée au train de la mondialisation.

Cette forme d'internationalisation nouvelle fait que les entreprises deviennent par nature les principaux vecteurs de la mondialisation puisque c'est la vision mondial qui prédomine, non seulement pour les plus grandes d'entre elles qui agissent déjà à l'échelle de la planète, mais aussi pour toutes celles, petites ou moyennes, dont le champ d'activité ne se limite plus au marché local.

Ainsi impulsée par une dynamique d'entreprise de type nouveau, la mondialisation inscrit l'entreprise dans des imperfections du marchés (marché de concurrence imparfaite) qui désormais oblige celle-ci à prendre en compte des facteurs qui étaient auparavant soit ignorés soit considérés comme facteurs «exogènes», c'est à dire extérieurs à la logique économique. De ce fait, l'intégration puis la survie de l'entreprise au sein du marché mondial devient un processus auto-entretenu par accumulation de quatre facteurs principaux: le capital physique, le capital humain, la technologie et le capital public. Les trois premiers facteurs sont des composants incontournables pour toute entreprise qu'elle soit locale ou mondiale mais la spécificité de l'entreprise mondiale est que c'est particulièrement de la relation qu'elle entretient avec le capital public (l'Etat) que va dépendre sa pérennité au sein du marché mondial.

En théorie, le capital public n'est qu'une forme de capital physique qui se réalise par des investissements opérés par l'Etat. Autrement dit, en plus de ces fonctions régaliennes traditionnelles et de la prise en charge d'un certain nombre de services publics (éducation, santé, transports, éventuellement la distribution d'eau, d'énergie, etc) le développement proprement dit devient une affaire de l'Etat car la nouvelle théorie du commerce et son corollaire le nouveau cadre international (marché mondial) dans lequel s'inscrivent les entreprises légitime l'intervention des pouvoirs publics sous forme de politique industrielle (E. Helpman et P. Krugman, 1995).

En effet, dans leur transition du marché local (concurrence pure et parfait) au marché mondial où la réalité est celle d'une concurrence imparfaite où s'exercent des positions dominantes, où les marchés sont segmentés, et où les produits manufacturés se différencient les uns des autres et ne sont jamais strictement identiques, l'Etat met ainsi, en avant le capital public pour protéger ses entreprises des imperfections du marché. La nouvelle forme de politique industrielles qui en découle prend la forme d'une politique de «prévention-protection» des entreprises qui se traduit par des investissements publics dans différents secteurs (la recherche et le développement, etc...), qui eux mêmes au service de l'entreprise dans la mesure où il mettent à disposition de celle-ci du personnel formé et des connaissances (découvertes scientifiques et technologiques).

Plus précisément, cette nouvelle politique industrielle va redéfinir le rôle de l'Etat :

- Pour M. Porter (1994), le capital public doit permettre de créer des structures institutionnelles qui soutiennent la rentabilité des investissements privés. C'est à l'Etat, au premier chef, auquel il

incombe de créer un environnement susceptible de favoriser une performance optimale des entreprises. A ce stade, l'influence la plus déterminante de l'Etat consiste à créer des facteurs complexes (par la formation de facteurs hautement spécialisés), à améliorer la demande (par l'instauration de normes rigoureuses), à encourager la concurrence nationale, à fixer des priorités nationales.

- Pour P. Krugman (2000), l'octroi de subvention publiques apparaît tout à fait justifiés puisqu'il profite à la fois aux entreprises qui en bénéficient directement et à la collectivité nationale qui en percevra les retombées, sous forme de créations d'emplois, de recettes fiscales accrues, et bien sûr de maîtrise de l'innovation et de supériorité technologique.

Il est donc aisé d'affirmer que d'une part, la puissance de l'entreprise mondiale est étroitement liées aux conditions de croissance du pays d'origine et que d'autre part, ce n'est pas le types d'activités économique qu'un pays possède qui détermine sa prospérité, mais plutôt la façon dont cet Etat se bat dans chacune de ses activités pour assurer le développement et la protection des ses entreprises à l'échelle de la planète. La mondialisation a ainsi engendré une nouvelle forme de politique industrielle au sein des pays: c'est le fait que les politiques économique soient nettement et systématiquement axées sur le comportement de l'entreprise puisque c'est à travers elles que l'Etat assure sa prospérité économique.

Le succès d'une entreprise ne peut alors se comprendre en dehors du cadre national dont celle-ci est originaire. Mais, réciproquement le succès de l'entreprise profite à sa nation d'origine puisque la compétitivité passe par une forte productivité qui, elle-même se traduit par une augmentation des salaires, des dividendes versés aux actionnaires et des recettes fiscales. Le rôle du pays d'origine semble plus important que jamais alors qu'il était attendu que la mondialisation le réduise à sa plus simple expression.

Autrement dit, l'effacement des frontières économique entre les Etats coïncide largement avec l'affirmation de l'entreprise-réseau dans l'économie mondiale en tant que telle et, aussi paradoxale que cela puisse paraître, la mondialisation économique suppose l'abolition des frontières territoriales instituant ainsi un marché mondial bâti sur une définition des économies nationales qui reposent uniquement sur l'activité de leurs entreprises. C'est cette relation complexe et difficile à cerner entre Etat devant apporter soutien et appui à ses entreprise; et entreprises libérées de toutes frontières économiques devant s'inscrire au sein d'une économie planétaire qui constitue le point névralgique du processus de mondialisation.

Il apparaît qu'à travers le monde, l'ébranlement provoqué par la troisième révolution industrielle conjugué avec la recherche d'économie d'échelle ont suscité tout à la fois: une puissante réaction nationale et un renouveau de la réflexion sur les rôles respectifs des entreprises et des pouvoirs publics. Dans le cheminement qui a conduit de l'effacement des frontières nationales pour un grand nombre de pays à l'émergence du phénomène de mondialisation, le rôle des entreprises à bien

entendu été fondamental. Mais ce que nous enseigne l'analyse économique, c'est que le phénomène de mondialisation n'a pas résulté uniquement du libre jeu des forces du marché, ni des stratégies mises en oeuvre par les entreprises: ces facteurs ne sauraient faire oublier la part active prise par les pouvoirs publics.

CONCLUSION :

Finalement, le processus de mondialisation change radicalement, sans pour autant l'éliminer, la nature des relations entre l'Etat et l'entreprise. La rupture majeure tient au changement du marché dans lequel cette dernière s'inscrit. Dans le passé, quand les espaces économiques nationaux étaient constitués et que chaque pays avait sa propre dynamique de croissance, le choix d'investissement des entreprises découlait principalement de l'évolution prévisible dans leur territoire d'origine, tant pour l'offre que pour la demande. Les relations économiques avec le reste du monde faisaient ainsi apparaître des «échanges extérieurs».

Désormais, le phénomène de mondialisation, cette forme ultime de dévolution provoquée par la troisième révolution industrielle et développée par la recherche des rendements d'échelle a fait éclater la grande entreprise centralisée conçue pour la production de masse, pour laisser la place à un réseau étendu à l'échelle mondiale dans lequel la production est alors répartie et coordonnée sur la carte du monde.

Il serait alors tentant de conclure que l'Etat a perdu son rôle dans la réussite internationale de ses entreprises. A priori, l'entreprise semble avoir pris le pas sur l'Etat et une dissociation de plus en plus grande semble se développer entre la logique des entreprises et celles des Etats. Mais cela n'est que pure apparence car bien qu'elles soient généralement privées, les entreprises demeurent caractérisées par leur nationalité surtout que dans le processus de mondialisation les différences nationales en matière de structure économique, de valeurs, de culture, d'institution et d'histoire contribuent profondément au succès économiques (M.Porter, 1994). Ainsi, tout en étant mondialisées par leur champ d'action, ces entreprises restent attachées à leur nation d'origine par leur capital, par leur culture managériale et notamment par les liens privilégiés qu'elles établissent avec leurs Etats dont elles tirent l'essentiel de leur force.

Références bibliographiques

Siroën J.M. 1994. *L'économie mondiale: contraintes et perspectives*, Armand Colin Éditeur, Paris.

Michael Spencer A. & David Kreps M. 1983. Modelling the role of History in industrial organization and competition. *Harvard Institute of Economic Research*, July.

James Brander et Barbara Spencer, 1985. Export Subsidies and International Market Share Rivalry, in *Journal of International Economics*, p.83 -100.

Krugman P. 1990. *Rethinking International Trade*, MIT Press, Cambridge, MA.

Porter M. 1994. *L'avantage comparatif des nations*, Basic Books, traduit de l'anglais. Toronto.

Paul R. Krugman, 2000. *La mondialisation n'est pas coupable, vertus et limites du libre échange*, La découverte/poche,

Heckscher Ohlin Samuelson, 1933. *Interregional and international trade*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Steffan Burenstan Linder, 1961. *An Essay on trade and transformation*, New York: John Wiley,

Vernon R. 1966. International Investment and International trade *in the product cycle*, *Quarterly journal of Économies*, volume 80, Number 2.

Notes

(*) Chargée de cours, Faculté des Sciences économiques, Université Badji Mokhtar, Annaba.

(1) Nous faisons allusions aux travaux d'Adam Smith (*An Inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations*, 1776. New York: the Modern Library, 1937) et de David Ricardo, qui remontent au dix-huitième siècle; les théories n'ont pas manqué d'exposer les schémas d'exportation et d'importation d'un pays. Toutefois, il est largement admis que ces théories sont aujourd'hui dépassées. Les changements intervenus dans l'arène de la compétition internationale ont en effet affaibli les thèses traditionnelles qui exposaient les mécanismes d'exportation des nations.

(2) Heckscher-Ohlin-Samuelson, *Interregional and International Trade*, Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1933.

(3) Steffan Burenstan-Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, New York: John Wiley, 1961.

(4) Vernon Raymond, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, *Quarterly Journal of Economics*, volume 80, Number 2, May 1966.

ABDELKADER GLIZ(*)

Le mécanisme d'enchère dans la privatisation des entreprises

MOTS CLEFS :

Transition vers l'économie de marché, privatisation, mécanisme d'enchère, prix de réserve, transparence.

RESUME :

En recourant à la théorie des enchères, nous faisons ressortir deux principaux résultats liés à l'utilisation de l'appel d'offres pour la privatisation des entreprises publiques. En premier lieu, étant donné le faible nombre anticipé de repreneurs potentiels, nous faisons ressortir qu'il peut être dans l'intérêt de l'Etat de fixer un prix minimal de mise à prix ou prix de réserve, ce qui constitue une justification de l'évaluation de l'entreprise. En second lieu, nous montrons que l'existence de repreneurs potentiels en mesure de soustraire des rentes à l'Etat est de nature à rendre possible le transfert de l'entreprise vers des repreneurs peu efficaces. Cette possible inefficience des enchères montre l'importance économique de la transparence durant la transition. Ces conclusions permettent une meilleure lecture de certaines dispositions légales, notamment l'obligation du prix minimal de mise à prix et la mise en place d'une commission de contrôle des opérations de privatisation.

INTRODUCTION :

Le présent article(1) analyse l'utilisation de la procédure de l'appel d'offres lors de la privatisation des entreprises publiques dans un contexte de transition vers l'économie de marché. En raison des multiples avantages qui y sont attachés, l'appel d'offres, qui est une forme d'enchère, est une modalité importante de privatisation des entreprises publiques. Les mécanismes d'enchère sont considérés comme une forme socialement efficace de transfert du contrôle de l'entreprise et rendent relativement possible le respect d'une caractéristique désirable importante des techniques de privatisation, en l'occurrence la transparence. De plus, en mettant en concurrence les repreneurs potentiels, l'appel d'offres peut permettre au vendeur d'obtenir le prix maximal.

Le premier aspect considéré dans le présent article concerne la question du prix minimal de mise à prix ou *prix de réserve*. En d'autres termes, lors de la privatisation d'une entreprise publique, est-il dans l'intérêt du vendeur, en l'occurrence l'Etat, de fixer un prix minimal au-

dessous duquel il refuse la vente? Dans le cas affirmatif, la fixation d'un tel prix de réserve nécessite l'évaluation de l'entreprise, ce qui engendre un coût pour l'Etat. Il y a donc lieu de déterminer si ce coût est justifié par un avantage quelconque à définir. En raison des difficultés de l'évaluation et de sa relative subjectivité dans un contexte de transition, un certain nombre d'auteurs estime que la détermination d'un prix de réserve, et donc de la valeur de l'entreprise, n'est pas nécessaire. Ainsi, selon Kikeri, Nellis et Shirley (1994), le recours au marché est la meilleure voie pour la détermination du prix de vente des entreprises, en particulier pour celles de petite et moyenne taille. Ces auteurs estiment que «même pour des entreprises de taille plus importante, la détermination du prix par le marché est préférable aux méthodes techniques telles que la valeur comptable nette, la valeur présente nette des cash-flows futurs actualisés (*price-earning ratio*), le rendement des dividendes ou une combinaison de ces méthodes»

En se basant sur le modèle à valeurs privées indépendantes de la théorie des enchères et sur les résultats de la tentative de privatisation de 84 unités des entreprises publiques économiques algériennes des secteurs industriel, touristique et commercial durant la période 1998/2000, nous montrons que la présence d'un prix de réserve peut s'avérer nécessaire pour préserver les intérêts de la collectivité. La raison essentielle est que si le nombre d'enchérisseurs potentiels *anticipé* est faible, comme c'est le cas pour la tentative de privatisation sus-citée, le revenu espéré du vendeur pour des enchères sans prix de réserve est lui également faible. La vente de l'entreprise à un prix très faible peut engendrer des coûts importants pour la collectivité, notamment un coût lié au risque de démantèlement (fermeture et vente séparée des actifs) de l'entreprise.

Le deuxième aspect abordé a trait à *l'efficacité* des mécanismes d'enchère pour la privatisation des entreprises publiques. La question est ici de savoir si la procédure des enchères assure la collectivité que le contrôle de l'entreprise privatisée sera transféré au repreneur le plus efficace. On montre théoriquement que, sous certaines hypothèses, notamment de symétrie, le mécanisme des enchères permet d'allouer le bien à l'acheteur ayant la disposition à payer la plus élevée. Pour la reprise d'entreprise, cette disposition à payer est une fonction croissante par rapport à la capacité productive des repreneurs. A travers les enchères, l'entreprise privatisée devrait être en conséquence transférée au repreneur le plus efficace. Nous montrons dans cet article que l'efficacité

des enchères n'est cependant pas assurée dans un contexte où il existe des repreneurs potentiels en mesure de soustraire à l'Etat des rentes leur permettant de surenchérir par rapport à des repreneurs potentiels plus efficaces. En conséquence, l'efficacité des enchères nécessite au préalable l'établissement d'une *transparence* complète dans le processus de privatisation.

Le présent article est organisé comme suit. La première section montre l'importance des enchères pour la privatisation des entreprises publiques dans les pays en transition vers l'économie de marché (les

pays de l'Europe centrale et orientale –PECO, les Nouveaux Etats Indépendants et la Russie). La deuxième section est une brève présentation de la théorie des enchères, en particulier du modèle à valeurs privées indépendantes. La troisième section fait ressortir quelques formes du coût de la sous-évaluation (*under-pricing*) et l'importance de l'évaluation de l'entreprise en se basant sur l'expression du revenu espéré du vendeur et les résultats de la tentative de privatisation de 84 unités des entreprises publiques algériennes durant la période 1998/2000, tentative ayant notamment montré le faible nombre de repreneurs potentiels des entreprises algériennes en privatisation. La quatrième section présentera un modèle simple montrant la possible inefficacité des enchères lorsque la transparence fait défaut durant le processus de privatisation.

1 - LES ENCHERES DANS LES ECONOMIES EN TRANSITION.

La privatisation des entreprises publiques est considérée comme un élément essentiel des réformes économiques engagées dans les pays en transition. Comme il ressort du tableau 1, dans la plupart des pays concernés, la part du secteur privé dans le produit intérieur brut –PIB– a fortement augmenté, résultat du progrès important de la privatisation. Il ressort également de ce tableau que le mécanisme des enchères est largement utilisé dans les pays en transition vers l'économie de marché, notamment à travers 1) la vente de l'entreprise à des investisseurs nationaux et étrangers sur appel d'offres et 2) l'échange des actions des entreprises contre les coupons d'investissement (*vouchers*) distribués gratuitement à la population.

Tableau 1: Méthodes de privatisation privilégiées dans les PECO.

Pays	Part du secteur privé dans le PIB (en %, mi-1998)	Méthode de privatisation	
		Principale	Secondaire
Albanie	75	RES	Voucher
Bulgarie	50	Vente	Voucher
Croatie	55	RES	Voucher
Estonie	70	Vente	Voucher
Hongrie	80	Vente	RES
Lettonie	60	Voucher	Vente
Lituanie	70	Voucher	Vente
Macédoine	-	RES	Voucher
Pologne	65	Vente	RES
R. tchèque	75	Voucher	Vente
Roumanie	60	RES	Voucher
Slovaquie	75	Vente	RES
Slovénie	-	RES	Voucher

Vente : Vente directe à des investisseurs nationaux et étrangers.

RES : Rachat des Entreprises par leurs Salariés (managers et employés).

Voucher : Privatisation de masse avec distribution gratuite de coupons d'investissement à la population.

Source : Banque Européenne de Reconstruction et de Développement –BERD.

Transition report, 1998. Cité par Labaronne (1999) et par Tanzi (1999).

L'expérience de l'ex-Tchécoslovaquie est très instructive en matière de détermination du prix des entreprises par la méthode des enchères. La première vague de privatisation en ex-Tchécoslovaquie a débuté en 1991 et a concerné les magasins d'Etat, les restaurants, les entreprises de services et les petites entreprises industrielles. Leur vente s'est effectuée par la procédure des enchères, conduite par les administrations régionales et municipales et a concerné la vente soit de l'entreprise globalement, soit des droits de location. Comme l'indique une étude des Nations Unis (1993), à fin janvier 1992, 14.000 petites entreprises ont été vendues aux enchères en République tchèque pour 17 billions de Kcs et 1.700 en Slovaquie pour 9,3 billions de Kcs et «dans certains cas, le prix de vente final a représenté plusieurs fois (jusqu'à 300 fois) le prix de vente initialement annoncé. Dans d'autres cas, le prix de vente final a représenté moins de 50% du prix de vente initialement annoncé».

Comme stipulé par Shafik (1994), dans le cadre de la distribution gratuite de bons de privatisation par la mise aux enchères des actions, la liste des entreprises privatisables, établie en mai 1992 par le «Center for Coupon Privatisation» contenait 1.491 compagnies. Chacun des 8,5 millions de citoyens tchèques et slovaques a reçu gratuitement 1.000 points devant lui servir à acquérir des actions des entreprises de cette liste. Pour couvrir les frais inhérents à cette procédure, chaque participant paie la somme de 1.000 kcs, soit environ 2,8% de la valeur comptable des entreprises concernées.

La vente aux enchères d'actions a suivi la procédure suivante : Un prix de départ est annoncé, soit 3 actions pour 100 points et ce, pour toutes les actions. Si au premier tour d'enchères, ce prix permet d'égaliser l'offre et la demande des actions d'une entreprise donnée, alors celles-ci sont vendues au prix annoncé. Si au prix annoncé, la demande est inférieure, les acheteurs sont servis à hauteur de leur demande et la vente des actions non placées est reportée au prochain tour, avec un ajustement du prix vers le bas. Si l'excès de demande est supérieur de moins de 25% du nombre d'actions offert, la vente a lieu au prix annoncé et l'ajustement des quantités se fait éventuellement par retrait des enchères des Fonds d'Investissement Privés. Si l'excès de demande est supérieur de plus de 25% du nombre d'actions offert, un second tour devra être organisé avec ajustement du prix vers le haut. Dans tous les cas, le nombre maximal de tours est de 5 et l'ajustement du prix est d'autant plus fort qu'est élevé l'excédent de demande ou d'offre. Les enchères sont conduites simultanément pour toutes les entreprises.

Shafik (1994) fournit une étude empirique très instructive sur les déterminants des prix d'équilibre à l'issue de ces enchères. En ne prenant en considération que les variables statistiquement significatives à 1%, les enseignements suivants peuvent être tirés: 1) Une rentabilité passée positive des entreprises a un effet positif sur le prix d'équilibre des actions, et ce en dépit de la faible fiabilité attribuée aux comptes des entreprises. 2) Un effectif élevé a un effet négatif sur le prix d'équilibre de l'action. Selon Shafik (1994), «l'importance de la force de travail est probablement perçue comme un bon indicateur de

l'importance politique, d'une possible activité syndicale et d'une vraisemblable future intervention de l'Etat dans l'entreprise, facteurs apparaissant comme ayant un effet négatif sur le prix». 3) La présence d'un repreneur stratégique, national ou étranger, a un effet positif sur le prix d'équilibre des actions. Cette présence serait ressentie comme une certaine garantie pour la gouvernance de l'entreprise par des actionnaires stables et actifs.**(2)**

Dans le cadre du programme algérien de privatisation, l'ordonnance n°01-04 du 20 août 2001 relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des entreprises publiques a prévu la cession par appel d'offres (article 26).**(3)** Comme le souligne Abdeladim (1998), «En Algérie, les premières opérations lancées montrent déjà que cette procédure est nettement privilégiée». De même, «Au Maroc, plus du tiers des opérations recensées ont été totalement ou partiellement réalisées par appel d'offres. En Tunisie, cette procédure a concerné toutes les cessions d'actifs et a été récemment étendue aux cessions d'actions».

2 - ELEMENTS DE THEORIE DES ENCHERES.

La procédure des enchères est un mécanisme d'allocation de biens et de détermination des prix applicable lorsque le vendeur cherche à déterminer la *disposition à payer* des acheteurs potentiels afin notamment, de minimiser la rente d'information de ces derniers. Ce mécanisme vise donc à l'organisation d'un marché ponctuel et spécifique et ce, par la rencontre du vendeur et des acheteurs potentiels. Les enchères peuvent également donner lieu à la rencontre entre un acheteur et plusieurs vendeurs. C'est le cas par exemple, de l'attribution par l'administration publique d'un contrat de fourniture ou de gestion d'un monopole naturel. On parle dans ce cas d'appel d'offres ou d'adjudication. Dans les économies modernes, les enchères sont utilisées dans plusieurs domaines, notamment dans l'attribution de marchés publics, l'attribution de concessions minières ou d'exploitation de champs pétroliers, l'émission de bons du Trésor, la vente des devises, la vente d'objets d'art,... La cotation en bourse des actions est un mécanisme de double enchères.

2.1 - Les différentes formes d'enchère.

Il existe plusieurs types d'enchère, notamment: les enchères anglaises, les enchères hollandaises, l'appel d'offres au premier (plus haut) prix et l'appel d'offre au second prix. Les principales formes de transmission des offres sont la forme orale et la forme écrite. La forme orale est associée à l'enchère anglaise (ascendante) et à l'enchère hollandaise (descendante) et la forme écrite à l'appel d'offres et à l'adjudication, car le prix (l'offre) est transmis sous pli fermé (cacheté).

Dans les enchères anglaises, les offres sont séquentielles et convergent vers le prix d'équilibre. Le commissaire-priseur commence les enchères en annonçant un prix faible, éventuellement égal au prix de réserve du vendeur. Les acheteurs surenchérissent jusqu'à ce qu'il ne reste qu'un seul acheteur. L'enchère anglaise permet le plus grand niveau de

révélation de l'information. Chaque acheteur connaît en effet le niveau de prix auquel les autres acheteurs abandonnent. La révélation de l'information au fur et à mesure des enchères est une caractéristique importante des enchères anglaises. Elle peut impliquer entre autres une révision de l'évaluation subjective du bien ou un changement de stratégie par certains acheteurs. Dans les enchères hollandaises, le commissaire-priseur fixe un prix élevé et commence à le diminuer progressivement. Le bien est attribué à l'acheteur qui manifeste le premier son option pour son achat. Les enchères hollandaises ne permettent donc pas la même révélation de l'information que les enchères anglaises.

L'appel d'offre est une procédure de mise en concurrence souvent utilisée par l'administration pour l'attribution de contrat de fourniture, de travaux ou de prestation de service public. Le choix du bénéficiaire se fait selon plusieurs critères tels que le prix d'offre, la qualité du bien ou service, les garanties et les délais et dépend donc, entre autres, de la pondération attribuée par l'acheteur à chacun de ces critères. La procédure de l'adjudication est plus stricte, car le prix est le seul critère d'attribution du bien ou du contrat. Elle suppose que le bien ou service concerné est parfaitement défini. Dans l'appel d'offre et l'adjudication au premier (plus haut) prix, le vainqueur paie le prix qu'il a proposé. Dans l'appel d'offre et l'adjudication au second prix, il paie le deuxième prix le plus élevé (le plus haut prix rejeté).

Lorsque la vente porte sur un bien homogène divisible, plusieurs vainqueurs peuvent exister. C'est le cas par exemple de la vente aux enchères de bons du Trésor. La règle de paiement est dite discriminante si chaque soumissionnaire retenu paie le prix qu'il a proposé.

2.2 - Les enchères, jeu non coopératif à information incomplète.

Du point de vue théorique, l'étude de la vente aux enchères a pris son véritable essor durant les années 60 avec en particulier la publication de l'article de Vickrey (1961) qui aborda, le premier, le mécanisme d'enchères en termes stratégiques. Il faut cependant remarquer que le tâtonnement walrasien utilisait déjà le mécanisme d'enchère pour la détermination du prix d'équilibre. L'étude théorique des enchères nécessite de faire appel à la théorie de l'utilité en cas d'incertitude (Von Neumann-Morgenstern) et à la notion d'équilibre bayésien dans la théorie des jeux (Harsanyi).[\(4\)](#)

La théorie des enchères se subdivise en deux principales parties : les enchères à valeurs privées indépendantes et les enchères à valeur commune. Dans la première catégorie, l'hypothèse adoptée est que la valeur du bien v_i attribuée par l'acheteur i est privée et indépendante de celle de tous les autres acheteurs. Dans les enchères à valeur commune, on considère que le bien mis en vente a une valeur unique mais inconnue des acheteurs et chacun d'eux dispose d'une information (signal) sur cette valeur, indépendamment des autres acheteurs. Milgrom et Weber (1982) ont montré que ces deux modèles peuvent être

considérés comme des cas particuliers d'un modèle plus général, celui des valeurs affiliées.

L'étude théorique des enchères a évolué selon deux principales étapes. La première étape a porté sur l'étude des caractéristiques et propriétés des mécanismes d'enchère courants (enchères anglaises, enchères hollandaises, appel d'offres au plus haut prix). La deuxième étape (début des années 80) s'est attachée à la détermination d'enchères optimales du point de vue du vendeur.

L'asymétrie de l'information relative à la valeur du bien attribuée par chacun des joueurs est une caractéristique essentielle des enchères. Dans le cadre des mécanismes d'enchère, les acheteurs et le vendeur évoluent donc dans un environnement à information incomplète. Chaque enchérisseur ignore les caractéristiques des autres enchérisseurs, à savoir : la fonction d'utilité (goût, attitude vis-à-vis du risque), l'espace des stratégies, l'évaluation subjective du bien mis en vente.

Les mécanismes d'enchère créent une situation conflictuelle d'une part entre les acheteurs et d'autre part entre les acheteurs et le vendeur. L'acquisition du bien par un acheteur donné exclue celle des autres enchérisseurs. Chaque acheteur adopte donc une stratégie d'enchère dont l'objectif est de maximiser son utilité espérée. L'issue finale est le produit de l'interaction des stratégies des acheteurs. En raison de l'interaction de stratégies conflictuelles des participants et de l'incomplétude de l'information, les mécanismes d'enchère sont typiquement un thème de la théorie des jeux non coopératifs en information incomplète.

Le problème de l'incomplétude de l'information réside en ce qu'il peut donner lieu à une suite infinie d'anticipations de la part des acheteurs. En effet, l'enchère d'un acheteur donné dépend non seulement de sa valeur subjective attribuée au bien, mais également de l'anticipation qu'il a sur la valeur subjective des autres acheteurs. Il doit de plus, faire des anticipations sur les anticipations des autres acheteurs, et ainsi de suite. La solution à ces anticipations à l'infini a été proposée par Harsanyi (1967) à travers l'introduction d'un agent fictif, la nature, qui joue en premier, et ce en affectant à chaque enchérisseur une évaluation subjective de l'objet mis en vente.

Selon l'approche introduite par Harsanyi, on suppose que le principal dispose d'une information *à priori* relative aux caractéristiques privées des agents, information résumée dans une distribution de probabilité de ces valeurs privées. C'est l'approche bayésienne où on fait intervenir un $(n+1)^{\text{ème}}$ joueur, la nature, qui affecte aux agents les valeurs privées v_i , comme étant le résultat de tirages d'une distribution de probabilité.

2.3 - L'optimalité du mécanisme d'enchère dans l'allocation des biens.

La problématique des enchères optimales est de définir un mécanisme d'enchère procurant au vendeur (le principal) le revenu espéré maximum. Ce dernier n'observe pas la valeur attribuée à l'objet par les agents (les

acheteurs). Il est dans cette théorie la partie non informée. Par le principe de révélation, l'étude des enchères optimales se concentre sur les mécanismes révélateurs directs où l'espace des messages des agents est représenté par leur disposition à payer le bien mis aux enchères.

La détermination de l'enchère optimale s'apparente dans ce contexte à un problème de maximisation sous contraintes. La fonction objectif à maximiser est le revenu espéré du vendeur. Trois types de contraintes sont prévus: des contraintes de réalisabilité, des contraintes de rationalité individuelle (de participation) et des contraintes incitatives. Dans ce cadre, Myerson (1981) a montré la proposition fondamentale suivante : Sous certaines conditions (peu restrictives), dans le cadre du modèle à valeurs privées indépendantes, la procédure optimale d'enchère consiste en la procédure des soumissions sous pli fermé (cacheté) au second prix avec un prix de réserve supérieur à la valeur subjective du vendeur.

Pour la privatisation des entreprises publiques, la détermination du prix de réserve nécessite pour le principal (le gouvernement) l'évaluation de l'entreprise. Lorsque la privatisation porte sur une grande entreprise, le gouvernement recourt généralement à deux ou trois évaluations (cabinets d'experts, banques d'affaires) afin de disposer d'une fourchette de prix et donc de l'intervalle $[\underline{v}, \bar{v}]$ des valeurs privées des acheteurs. L'approche bayésienne est obtenue lorsque le gouvernement suppose que sur cet intervalle, les valeurs privées v_i des repreneurs suivent une distribution de probabilité donnée, par exemple la distribution uniforme. Cette approche reflète donc bien les efforts du gouvernement dans l'évaluation des entreprises publiques en privatisation.

2.4 - Le revenu espéré du vendeur dans le modèle à valeurs privées indépendantes.

Un des résultats importants de la théorie des enchères à *valeurs privées indépendantes* est que le revenu espéré $E(R)$ du vendeur dépend du nombre n d'acheteurs potentiels, de la distribution de probabilité des valeurs subjectives v_i attribuées par les enchérisseurs au bien mis en vente et de la valeur subjective v_* au-dessous de laquelle il n'est plus intéressant d'enchérir. De plus, ce revenu espéré est une fonction croissante du nombre d'acheteurs.

Le choix du modèle à valeurs privées indépendantes dans le contexte de la privatisation des entreprises est motivé par le fait que la valeur de l'entreprise est reliée de façon fondamentale à la qualité des managers, laquelle qualité peut être considérée comme indépendante d'un repreneur à l'autre. Cette liaison est encore plus forte lorsque l'entreprise passe d'un statut public à un statut privé. A l'évidence, la valeur de l'entreprise dépend également de facteurs communs à tous les repreneurs, tels que l'évolution de la technologie, la politique économique du gouvernement et les événements survenant sur la scène internationale. Mais on peut estimer que l'anticipation de ces facteurs

communs et la réaction à eux sont intimement liées à la qualité du repreneur. Ainsi, la valeur de l'entreprise en privatisation peut être considérée comme dépendant fondamentalement de la qualité du repreneur, ce qui rend adéquat le modèle des enchères à valeurs privées indépendantes.

L'indépendance des évaluations est rendue encore plus plausible au regard de l'hétérogénéité des repreneurs. Comme il ressort du tableau 2, il peut exister au moins trois catégories différentes de repreneurs : privé national, privé étranger et collectif de salariés. De plus, à l'intérieur de chaque catégorie, on peut rencontrer plusieurs types de repreneurs en fonction de la stratégie arrêtée. Le repreneur devrait avoir pour objectif la maximisation de la valeur de l'entreprise. Mais son objectif pourrait également être la cession des actifs (notamment immobiliers) acquis à des prix avantageux ou le démantèlement de l'entreprise privatisée afin d'accroître la part de marché de la maison-mère. Le repreneur pourrait de même considérer l'entreprise privatisée comme un élément d'un groupe plus vaste. Son objectif sera alors de maximiser la valeur du groupe et non explicitement celle de l'entreprise privatisée.

La littérature traitant du modèle des enchères à valeurs privées indépendantes est basée sur les hypothèses fondamentales suivantes : 1) le vendeur (le principal) et l'ensemble $N = \{1, 2, \dots, n\}$ des acheteurs (les agents) sont neutres vis-à-vis du risque. 2) la disposition à payer de l'agent i , $v_i \in [\underline{v}, \bar{v}]$ n'est connue que de lui-même. C'est son information privée. 3) chaque acheteur i considère la disposition à payer des autres acheteurs comme un tirage aléatoire indépendant d'une distribution de probabilité commune $F(v)$ dont la fonction de densité correspondant est $f(v)$. Cette dernière est une information commune à tous les joueurs (le vendeur et les n acheteurs potentiels).

Pour déterminer l'expression du revenu espéré du vendeur, Riley et Samuelson (1981) ont considéré la famille E d'enchères caractérisées par les propriétés suivantes: 1) tout agent peut faire une offre supérieure au prix de réserve b_0 annoncé par le vendeur ; 2) le bien est attribué à l'agent ayant proposé la plus grande offre; 3) les règles de l'enchère sont anonymes en ce sens qu'aucun acheteur ne bénéficie d'un traitement préférentiel; 4) il existe une stratégie d'équilibre commune $b(\cdot)$, fonction strictement croissante des valeurs subjectives. **(5)**

Le revenu du vendeur est le paiement effectué par l'acheteur qui remporte l'enchère. Par conséquent, pour déterminer le revenu espéré du vendeur, il suffit de déterminer le paiement espéré de l'acheteur ayant remporté l'enchère. Cette démarche implique l'analyse de la stratégie d'enchère des acheteurs.

Soit b_i l'enchère de l'acheteur potentiel i , laquelle est fonction de sa valeur privée v_i . En supposant la symétrie des acheteurs par rapport à cette fonction, on a : $b_i = b_i(v_i) = b(v_i)$ pour tout $i \in N$. Cette fonction est

supposée croissante, soit: $b'(v_i) > 0$. Ainsi, en proposant l'enchère b_i , l'acheteur i obtient une utilité (ici le revenu) espérée égale à :

$$u_i(v_i) = v_i \cdot p_i - T_i \quad (1)$$

Avec :

$v_i \in [v, \bar{v}]$: Valeur privée du bien pour l'agent i . C'est donc sa disposition à payer. Les valeurs privées v_i des différents acheteurs sont considérées comme des tirages aléatoires indépendants de la même distribution $F(v)$ dont la fonction de densité correspondante est $f(v)$.

p_i : Probabilité que l'agent i soumette l'offre la plus élevée.

T_i : Paiement espéré de l'agent i .

En annexe A, on montre que l'expression du revenu espéré du vendeur $E(R)$ est la suivante :

$$E(R) = n \int_v^{\bar{v}} (v f(v) + F(v) - 1) [F(v)]^{n-1} dv \quad (2)$$

$v_* \in [v, \bar{v}]$ est la valeur subjective (disposition à payer) au-dessous de laquelle il n'est pas intéressant de participer aux enchères. La valeur v_* est donc telle qu'il est indifférent de participer ou non aux enchères. Ainsi, toutes les formes d'enchère aboutissant au même v_* donne au vendeur le même revenu espéré. Or, pour les enchères anglaises et l'enchère sous pli fermé au premier (plus haut) prix, nous avons $v_* = b_0$

. On montre par ailleurs l'équivalence d'une part, entre les enchères anglaises et l'enchère sous pli fermé au second prix (enchère de Vickrey) et d'autre part, entre les enchères hollandaises et l'enchère sous pli fermé au premier (plus haut) prix. **(6)**

L'équation (2) est l'expression du théorème d'équivalence-revenu qui signifie que pour les enchères appartenant à la famille E défini plus haut, le revenu espéré du vendeur est identique et est donné par cette équation. Donc, dans le cadre des hypothèses du modèle à valeurs privées indépendantes, les quatre mécanismes d'enchères décrits plus haut, soit l'enchère anglaise, l'enchère hollandaise, l'appel d'offre au premier prix et l'appel d'offres au second prix, procurent au vendeur le même revenu espéré. De plus, ce revenu espéré est fonction du nombre d'enchérisseurs n , de la distribution des valeurs privées $F(v)$ et de la valeur v_* .

Pour une meilleure intuition de l'expression du revenu espéré du vendeur, supposons à la suite de Vickrey (1961) que les valeurs subjectives des acheteurs sont des tirages aléatoires indépendants d'une distribution uniforme sur l'intervalle $[0,1]$. Nous savons que si la variable aléatoire X suit une distribution uniforme sur $[0,1]$, alors:

$$f(x) = \begin{cases} 1 & \text{si } 0 \leq x \leq 1 \\ 0 & \text{sinon} \end{cases} \quad \text{et} \quad F(x) = \begin{cases} 0 & \text{si } x < 0 \\ x & \text{si } 0 \leq x \leq 1 \\ 1 & \text{si } x > 1 \end{cases}$$

Le revenu espéré du vendeur devient donc :

$$E(R) = n \int_{b_0}^1 (2v-1)v^{n-1} dv = \frac{(n-1) - 2nb_0^{n+1} + (n+1)b_0^n}{n+1}$$

Supposons maintenant que le vendeur accepte des enchères sans prix de réserve, soit $b_0 = 0$. Son revenu espéré devient alors :

$$E(R) = n \int_0^1 (2v-1)v^{n-1} dv = \frac{n-1}{n+1} \quad (3)$$

L'équation (3) est l'expression du revenu espéré du vendeur $E(R)$, pour des enchères *sans prix de réserve* lorsque les valeurs subjectives des enchérisseurs sont indépendantes et distribuées uniformément sur $[0,1]$. $E(R)$ est ainsi une fonction croissante et concave par rapport à n . Donc, lorsque le nombre d'enchérisseurs est suffisamment élevé, le revenu espéré du vendeur tend vers le maximum des valeurs subjectives des acheteurs potentiels.

Les équations (2) et (3) montrent entre autres que durant l'étape de la petite privatisation, la vente de petites unités par la procédure des enchères est amplement concevable. En effet, comme dans le cas de l'ex-Tchécoslovaquie cité à la section 1, dans le cadre de la petite privatisation, le nombre anticipé d'enchérisseurs peut être considéré comme étant «suffisamment élevé» ceci, pour deux principales raisons :

- 1) le prix unitaire de ces petites unités est relativement faible;
- 2) l'acquisition d'une petite unité peut être préférée par les individus à l'acquisition d'une participation dans une grande entreprise. La sécurité relative de l'emploi pour l'acquéreur et le contrôle de l'investissement peuvent justifier cette préférence. Ces deux raisons impliquent qu'en termes comparatifs, la petite privatisation draine plus d'épargne que la grande privatisation.

3- JUSTIFICATION DE L'EVALUATION DE L'ENTREPRISE EN PRIVATISATION DANS LES ENCHERES .

Le rapprochement de l'expression du revenu espéré du vendeur (équations 2 et 3) aux résultats de la tentative de privatisation des 84 unités des entreprises publiques algériennes permet de donner une justification théorique à l'évaluation de l'entreprise en privatisation. En raison du faible nombre de repreneurs potentiels anticipés, la vente des entreprises par des enchères sans prix de réserve risque de déboucher sur des prix très faibles pouvant engendrer des coûts importants à la collectivité.

3.1- Le coût de la sous-évaluation des entreprises en privatisation.

Plusieurs effets négatifs peuvent être attachés à la sous-évaluation des entreprises en privatisation, notamment :

- 1) un transfert massif et concentré d'actifs publics sous-évalués peut être démotivant pour la collectivité;
- 2) le transfert d'une entreprise à un prix inférieur à sa valeur peut être non incitatif pour sa gestion efficace future par le repreneur;
- 3) la sous-évaluation représente une forme d'endettement à un coût supérieur au taux du marché;
- 4) la vente d'une entreprise à un prix inférieur à sa valeur patrimoniale augmente les risques de son démantèlement futur.

3.1.1. L'effet social démotivant d'un transfert massif et concentré d'actifs publics sous-évalués.

Le transfert au secteur privé d'entreprises publiques sous-évaluées peut avoir un effet démotivant sur la collectivité, ce qui est négatif du point de vue de l'objectif de l'amélioration de la performance économique globale. Si, sous certaines conditions de concurrence notamment, la privatisation peut induire une amélioration de l'efficacité de l'entreprise, elle peut également provoquer une répartition du revenu moins égalitaire, en partie en raison d'un transfert massif et concentré d'actifs publics sous-évalués en faveur de certaines couches sociales. L'arbitrage entre efficacité et équité représente d'ailleurs l'un des grands challenges de la transition.

3.1.2. L'effet non incitatif de la sous-évaluation.

Considérons une situation simplifiée pour illustrer ce point. Soit une entreprise publique en mesure de générer un cash-flow net annuel constant et perpétuel égal à CF . Supposons aussi que cette entreprise se situe dans une classe de risque impliquant que son coût des fonds propres est k_e . Dans un marché financier efficient, sa valeur V devrait être égale à CF/k_e . Supposons que cette entreprise soit vendue à seulement $P = \beta \cdot V$ où β représente ici un facteur de sous-évaluation, avec $0 < \beta < 1$. Le facteur de sous-évaluation β existe en raison du faible nombre de repreneurs et de la faiblesse de l'épargne et est fonction inverse du nombre total d'actions offert sur le marché. Dans ces conditions, un cash-flow net annuel constant perpétuel de *seulement* βCF est nécessaire au repreneur pour rémunérer les fonds propres au taux k_e .

Ainsi, pour atteindre un taux de rendement de k_e , le repreneur n'est plus contraint (incité) à fournir l'effort nécessaire à l'obtention d'un cash-flow net annuel égal à CF . Dans ce cas, l'entreprise pourrait ne pas être gérée au mieux de ses capacités. Pour une valeur donnée de l'entreprise, plus est faible le prix de cession, plus est faible l'incitation à l'effort.

Cet effet non incitatif est encore plus fort lorsqu'on considère l'effet de la sous-évaluation sur le taux de rendement du capital. En payant $\beta \cdot V$ une entreprise en mesure de générer un cash-flow net annuel CF , la probabilité de perte de richesse diminue, ce qui pourrait entraîner une diminution du risque et donc une diminution du taux de rendement attendu. Si le taux de rendement correspondant à cette nouvelle classe de risque est inférieur à k_e , l'équilibre est obtenu avec un cash-flow net annuel inférieur à βCF .

3.1.3. La sous-évaluation comme forme d'endettement à un coût supérieur aux taux du marché.

Pour illustrer cette idée, reconsidérons la situation simplifiée de la sous-section 3.1.2. Supposons que l'entreprise en question soit acquise par un repreneur étranger et qu'en raison de l'existence d'une sous-évaluation généralisée des entreprises en privatisation, le prix payé est $P = \beta \cdot V$ avec $0 < \beta < 1$. Dans ce cas, nous avons $P = \frac{CF}{k_e / \beta}$. Donc, en

contrepartie de la somme P , le repreneur étranger peut transférer annuellement la somme CF , ce qui équivaut pour le gouvernement à l'obtention d'un financement extérieur au taux $k_e / \beta > k_e$.

A titre d'exemple, supposons que le gouvernement vende à un repreneur étranger une entreprise dont le cash-flow net annuel potentiel constant et perpétuel est de 100. Si le coût des fonds propres de cette entreprise est de 10%, sa valeur de marché devrait être $1000 = 100/0,1$. Supposons que le vendeur ne paie pour cette entreprise que la somme de 500, ce qui équivaut à l'existence d'un facteur de sous-évaluation $\beta = 1/2$. Nous avons dans ce cas $500 = 100 / 0,2$. Ainsi, 20% peut être considéré ici comme le coût du financement extérieur payé par le gouvernement pour l'obtention de la somme de 500. Le taux de 20% est évidemment exorbitant étant donné que 10% est le coût des fonds propres de l'entreprise en question correspondant à sa classe de risque.

3.1.4. Sous-évaluation et risque de démantèlement de l'entreprise.

Lorsqu'une entreprise est vendue à un prix inférieur à sa valeur patrimoniale, le repreneur peut immédiatement percevoir un gain en capital en liquidant l'entreprise et en vendant séparément ses différents actifs. Ce gain en capital sera nécessairement réalisé si l'entreprise est en situation de *badwill*. La présence du risque de démantèlement montre que l'évaluation patrimoniale de l'entreprise peut s'avérer cruciale. Dans un contexte de transition, le risque de démantèlement peut être considérable si une proportion élevée des entreprises en privatisation est en situation de *badwill*. Une estimation sommaire montre qu'à fin 1998, sur 245 entreprises publiques algériennes du secteur industriel, 212 entreprises, soit 86,53%, ont une valeur patrimoniale supérieure à la valeur de rendement. (7) Ceci est principalement dû à l'importance du déficit et de l'endettement de ces entreprises. Leur vente à un prix inférieur à la valeur patrimoniale peut donc provoquer leur fermeture par le repreneur.

Pour limiter ce risque, le gouvernement, au moyen d'un cahier des charges, peut imposer au repreneur l'obligation de continuer l'exploitation de l'entreprise pendant une certaine période. **(8)** Mais le risque n'est pas pour autant totalement écarté, puisque à la fin de cette période, le repreneur sera en mesure de vendre les actifs de l'entreprise. Les actifs les plus concernés par ce risque sont probablement les locaux situés dans les centres urbains et les terrains.

3.2 - Revenu espéré du vendeur et concurrence entre acheteurs.

L'équation (3) montre que pour augmenter son revenu espéré, le gouvernement devra orienter une partie de son effort à l'effet de favoriser un nombre d'acheteurs plus élevé. Pour ce faire, il pourrait notamment: 1) favoriser la crédibilité du processus de privatisation; 2) assurer une large publicité en direction des repreneurs potentiels.

L'équation (3) peut également servir à justifier la fixation d'un prix de réserve. Supposons en effet que la valeur de l'entreprise attribuée par le vendeur v_0 , soit égale à la moyenne des valeurs privées attribuées par les acheteurs, soit $\frac{1}{2}$. Est-il dans ce cas dans l'intérêt du vendeur d'accepter des enchères sans prix de réserve ? La réponse est en partie fonction du nombre d'acheteurs potentiels *anticipé* par le vendeur. En effet, ce dernier n'acceptera d'enchère sans prix de réserve que si son revenu espéré $E(R)$ est supérieur ou égal à $\frac{1}{2}$:

$$E(R) = \frac{n-1}{n+1} \geq \frac{1}{2}, \text{ soit si } n \geq 3$$

Dans le cas général où v_0 , la valeur attribuée au bien par le vendeur, est comprise entre 0 et 1, la procédure des enchères sans prix de réserve n'est acceptable que si $E(R) = \frac{n-1}{n+1} \geq v_0$, c'est à dire que si :

$$n \geq \frac{1+v_0}{1-v_0} \quad \text{avec } v_0 \neq 1 \quad (4)$$

La relation (4) signifie que si la valeur attribuée au bien par le vendeur est élevée, ses exigences en matière de concurrence parmi les acheteurs deviennent plus fortes. En d'autres termes, la détermination de la valeur d'un bien est importante pour décider du niveau de concurrence satisfaisant pour l'acceptation d'enchères sans prix de réserve. Plus est élevée la valeur d'une entreprise, plus est élevé le nombre minimal d'acheteurs potentiels nécessaire à une vente aux enchères sans prix de réserve. Ainsi, les entreprises de «qualité» ne peuvent être mises aux enchères sans prix de réserve, c'est à dire notamment sans évaluation préalable, que si le nombre d'acheteurs potentiels anticipé est suffisamment élevé. Le nombre d'acheteurs potentiels n n'est pas connu à priori. Le vendeur devra donc disposer d'une anticipation de ce nombre pour prendre la décision d'établir ou non un prix de réserve.

La nécessité d'établir un prix de réserve est renforcée par les caractéristiques suivantes des programmes de privatisation initiés par les gouvernements des pays en transition vers l'économie de marché: 1) En adoptant un vaste programme de privatisation, l'Etat «révèle» aux acheteurs son «obligation» ou «quasi-obligation» de vendre un certain nombre d'entreprises publiques, ce qui affaiblit sa position concurrentielle. 2) Les conclusions ci-dessus se basent sur l'hypothèse de neutralité pour le risque du vendeur et des acheteurs. Mais dans le cadre de la privatisation, le décideur public peut être préoccupé par le risque d'être accusé d'avoir bradé les biens publics. Dans ce cas, la détermination d'un prix de réserve peut être considérée comme une réponse à ce type d'aversion pour le risque. 3) Le modèle à valeurs privées indépendantes tel que présenté plus haut suppose implicitement l'absence de coalition entre les acheteurs. L'existence d'une telle entente peut être ruineuse pour le vendeur ayant opté pour des enchères sans prix de réserve. La possibilité d'entente entre les acheteurs équivaut en fait à une diminution du nombre d'acheteurs, ce qui a pour conséquence la diminution du revenu espéré du vendeur et constitue donc, un argument supplémentaire pour une évaluation préalable de l'entreprise à l'effet de fixer un prix de réserve. La possibilité d'entente entre acheteurs peut être du type implicite. Dans le cas de l'investissement étranger par exemple, il peut exister un certain partage géographique (zone d'influence) qui diminue la concurrence entre les acheteurs étrangers.

La procédure des *vouchers* a été considérée dans une certaine mesure comme un moyen de contourner les difficultés de l'évaluation dans un contexte de transition.⁽⁹⁾ La charge de l'évaluation serait en fait transférée au marché. Il nous semble cependant que cette méthode n'est pas véritablement un moyen d'évaluation des entreprises, et cela pour plusieurs raisons. 1) La procédure des *vouchers* est un mécanisme démonétisé, les prix obtenus s'exprimant en termes de points et non en termes de monnaie nationale. Ce système de prix ne fournit pas de prix relatifs entre ces entreprises et les autres entreprises nationales et étrangères. Le véritable système de prix ne sera connu que lorsque le prix des actions sera exprimé en termes monétaires, par exemple lors de la cotation en bourse. 2) Lors des enchères, les citoyens engagent des moyens reçus gratuitement. La notion de risque n'est donc pas la même par rapport à l'individu qui engage des moyens financiers issus de son épargne. De ce fait, les prix obtenus (en points) ne sont pas le reflet fidèle de l'attitude des investisseurs vis-à-vis du risque. 3) La question de l'évaluation n'est pas complètement réglée. En particulier, demeure entier le problème de la détermination du prix de la participation réservée au repreneur stratégique.

3.3 - Les résultats de la tentative de privatisation de 84 unités des entreprises publiques algériennes.

Le programme de privatisation dans les pays en transition porte généralement sur un grand nombre d'entreprises publiques. Ces pays font souvent face à une rareté importante de repreneurs. La plupart de ces pays souhaite privatiser les grandes entreprises par recours à des

investisseurs stratégiques ayant de larges capacités technologiques, commerciales, managériales et financières. Une telle procédure présente un certain nombre d'avantages, notamment: l'entreprise est transférée à des propriétaires motivés par son développement et la vente génère un revenu pour le trésor. En dépit de ces avantages et comme le montre Gray (1996), la privatisation par vente directe à un repreneur stratégique n'a pas eu le succès attendu. Selon cet auteur, ceci s'explique notamment par le nombre restreint d'acquéreurs nationaux de taille suffisante. De même, l'appel massif à l'investissement étranger n'est pas toujours possible, le cas de la Hongrie semblant être une exception.

En Algérie, depuis la promulgation des textes législatifs relatifs à la privatisation des entreprises publiques, trois principales actions de privatisation d'envergure sont à relever: 1) cession aux salariés des actifs des entreprises publiques locales dissoutes; 2) introduction en bourse des entreprises Eriad-Sétif, Saïdal et El-Aurassi; 3) tentative de cession de 84 unités des secteurs industriel, touristique et commercial.

Pour la privatisation de ce groupe de 84 unités, le Conseil de Privatisation a lancé des appels d'offres nationaux et internationaux durant la période 1998/1999. Cette opération a fait suite au décret exécutif n° 98-194 du 07 juin 1998 qui, en application de l'ordonnance n° 95-22 relative à la privatisation des entreprises publiques, a établi, à titre de premier lot, une liste de 89 entreprises publiques privatisables totalisant 385 unités. Les résultats de l'ouverture des plis (des offres) sont présentés au tableau 2.

Tableau 2 : Bilan de la tentative de privatisation de 84 unités des secteurs industriel, touristique et commercial.

Date ouverture des plis	Unités concernées	(a)	(b)	$c = \frac{b}{a}$	Catégorie de soumissionnaire		
					(d)	(e)	(f)
29.11.98	Briqueteries (lot 1)	11	19	1,73	15	0	4
06.12.98	UEM* et brasseries	12	26	2,17	12	14	0
20.12.98	Briqueteries (lot 2)	12	12	1	10	0	2
20.12.98	UEM* et limonaderies	4	10	2,50	10	0	0
03.02.99	Hôtels	11	26	2,36	24	1	1
08.02.99	Unités commerciales	9	21	2,33	14	0	7
17.02.99	Hôtels	10	10	1	10	0	0
14.06.99	Briqueteries (lot 3)	13	12	0,92	11	0	1
14.06.99	ENAG	1	1	1	1	0	0
14.06.99	FILAMP	1	0	0	0	0	0
Total		84	137	1,63*	107	15	15

(a) : Nombre d'unités. (b) : Nombre d'offres conformes reçues. $c = b/a$.

(d) : Privé national. (e) : Privé étranger. (f) : Collectif de salariés.

#: UEM: Unité d'Eaux Minérales. * : moyenne pondérée de la colonne (c).

Sources : 1) Conseil de Privatisation. 2) Ministère de l'Industrie et de la Restructuration. Actes d'un colloque sur «la restructuration industrielle. Point de situation et perspectives». El Aurassi, 2 & 3 mars 1999.

Trois principales remarques sont à relever à la lecture de ce tableau: 1) Le nombre de soumissions (137) est égal à *seulement* 1,63 fois le nombre d'unités en privatisation (84). La faiblesse relative de la concurrence entre les repreneurs potentiels est un facteur important de

sous-évaluation (*under-pricing*) des entreprises. 2) Le faible engouement des collectifs de salariés pour la reprise de leur entreprise puisque les offres de cette catégorie de repreneurs (15) ne représentent que 10,95% du nombre de soumissions. 3) Le nombre de soumissions d'origine étrangère (15) est également faible et ne représente que 10,95% du nombre de soumissions.

Il ressort de ces résultats que le nombre de repreneurs potentiels est faible. Dans ces conditions, la mise aux enchères des entreprises publiques sans prix de réserve peut entraîner une vente de ces dernières à des prix dérisoires. Il s'ensuivra un transfert massif de rentes et l'apparition, entre autres, du risque de démantèlement des entreprises privatisées. Comme le font ressortir les résultats de cette tentative de privatisation, la rareté de repreneurs constitue pour le programme de privatisation algérien un blocage important.

L'importance du prix de réserve dans la privatisation ressort bien dans les textes législatifs. Ainsi, selon l'ordonnance n° 01-04 (article 18) «préalablement à toute opération de privatisation, les éléments d'actifs et titres à privatiser devront faire l'objet d'une évaluation par des experts, fondée sur les méthodes généralement admises en la matière». Cette ordonnance n'exige cependant pas explicitement la fixation d'un prix minimal de mise à prix. Cette remarque est opportune car la détermination d'un prix minimal de mise à prix nécessite une évaluation préalable de l'entreprise, mais l'inverse n'est pas toujours vrai. **(10)**

4- TRANSPARENCE ET EFFICACITE DU MECANISME D'ENCHERE .

On montre théoriquement que, sous les hypothèses énumérées à la section 2.4, les enchères sont un mécanisme efficace d'allocation des biens dans la mesure où à travers cette procédure, le bien est affecté à l'agent ayant la disposition à payer la plus élevée. Lorsque le bien en question est une entreprise, le transfert du contrôle par la procédure des enchères est socialement efficace car l'agent ayant la disposition à payer la plus élevée est celui dont la capacité productive est la plus élevée.

L'objectif de cette section est de montrer que dans un contexte de transition vers l'économie de marché, le mécanisme d'enchère peut ne plus être socialement efficace. En effet, si durant la phase de transition, la transparence fait défaut, certains acheteurs potentiels faiblement productifs peuvent surenchérir par rapport à des acheteurs plus productifs. Cette possibilité existe dès lors que des repreneurs peu productifs peuvent soustraire des rentes à l'Etat.

Pour montrer cela, considérons que pour la reprise d'une entreprise publique donnée, les repreneurs potentiels se différencient par leur capacité productive $\theta_i \in [\underline{\theta}, \bar{\theta}]$. La caractéristique θ_i , de dimension 1, n'est pas observable par le vendeur, ici le gouvernement. On considère pour simplifier, qu'il n'existe que deux types de repreneurs : les

repreneurs les moins efficaces symbolisés par θ_1 et les repreneurs les plus efficaces symbolisés par θ_2 , avec $\theta_2 > \theta_1$. La valeur de l'entreprise sous le contrôle du repreneur i est $v_i = v(\alpha_i, \theta_i)$. La valeur v_i est fonction de deux variables, la capacité productive du repreneur θ_i et la proportion de propriété du repreneur α_i . La proportion $\alpha_i \in]0,1]$ est le taux de privatisation de l'entreprise pour le repreneur i . La fonction $v(\alpha_i, \theta_i)$ est caractérisée par les relations (5) et (6) suivantes :

$$\partial v(\alpha_i, \theta_i) / \partial \alpha_i > 0 \quad (5)$$

$$\partial^2 v(\alpha_i, \theta_i) / \partial \alpha_i^2 < 0 \quad (6)$$

L'intuition à la base des caractéristiques (5) et (6) est que la privatisation a un impact positif sur la valeur de l'entreprise et que le niveau d'incitation du repreneur (ou groupe de repreneurs ayant une stratégie commune) est plus élevé lorsque la proportion a augmenté. En effet, lorsque la proportion a augmenté, la part des cash-flows revenant au repreneur devient plus grande, ce qui constitue une incitation plus forte pour un effort supplémentaire. Cet effet productif croît à un taux décroissant en raison des rendements décroissants de l'effort. La relation entre la valeur de l'entreprise v_i et la capacité productive θ_i (si θ_i est continue) est également caractérisée par la relation (7) suivante:

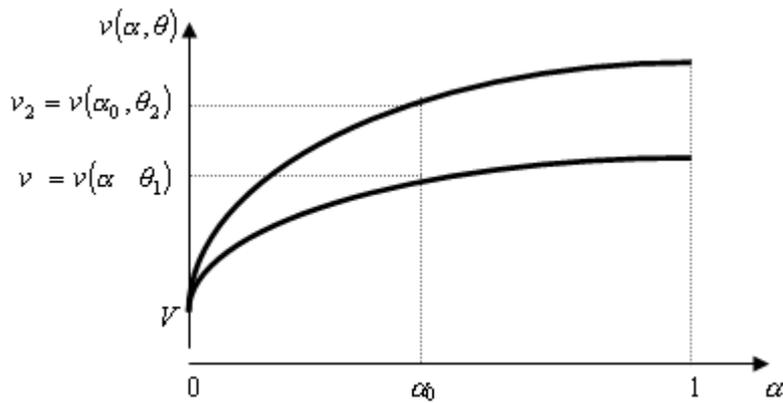
$$\frac{\partial}{\partial \theta_i} \left(\frac{\partial v(\alpha_i, \theta_i)}{\partial \alpha_i} \right) > 0 \quad (7)$$

Si q_i ne prend que deux valeurs θ_1 et θ_2 et en posant $\alpha_1 < \alpha_2$, la condition (7) s'écrit comme suit :

$$v(\alpha_2, \theta_2) - v(\alpha_1, \theta_2) > v(\alpha_2, \theta_1) - v(\alpha_1, \theta_1), \forall \alpha_i / 0 \leq \alpha_i \leq 1 \quad (8)$$

En d'autres termes, pour α_i donnée, plus la capacité productive du repreneur est élevée, plus élevée est la valeur de l'entreprise. De plus, le taux d'augmentation de v_i par rapport à α_i est plus élevé pour $\theta = \theta_2$ que pour $\theta = \theta_1$. Ces hypothèses supposent implicitement que, pour toute valeur du taux de privatisation α_i , la privatisation implique le transfert effectif du contrôle de l'entreprise vers le repreneur. Dans le cas d'une privatisation partielle avec $\alpha_i \leq 50\%$, il suffirait pour cela au gouvernement de transformer en actions sans droit de vote la partie $(1 - 2\alpha_i + 1/m_i)$ du capital non encore privatisé, m_i étant le nombre total d'actions de l'entreprises i . Les hypothèses 5-8 sont représentées sur la figure 1, V étant la valeur de l'entreprise au moment de sa privatisation.

Figure 1: **Relation entre valeur de l'entreprise et taux de privatisation.**



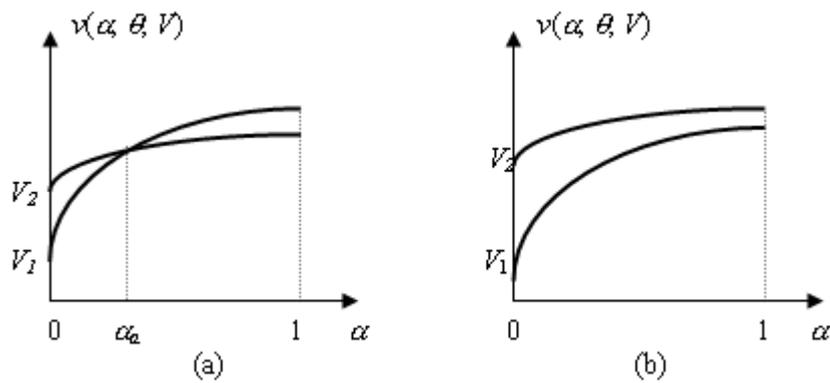
Supposons que le gouvernement décide de privatiser l'entreprise à hauteur de α_0 . Comme le montre la figure 1, c'est le repreneur le plus efficace qui remportera l'enchère car $v_2 = v(\alpha_0, \theta_2)$, sa disposition à payer est plus élevée que $v_1 = v(\alpha_0, \theta_1)$, la disposition à payer du repreneur le moins efficace. Dans ces conditions, la procédure des enchères est un mécanisme économique socialement efficace.

En réalité, le cas plus général consiste à considérer que le gouvernement ne peut observer ni la capacité productive θ_i des repreneurs ni la valeur V_i attribuée par eux à l'entreprise au moment de sa privatisation. Dans ce cas et en posant $\theta_1 < \theta_2$ et $V_1 < V_2$, le gouvernement peut faire face à quatre types de repreneurs: 1) Le repreneur du type 1 caractérisé par θ_1 et V_1 ; 2) Le repreneur du type 2 caractérisé par θ_1 et V_2 ; 3) Le repreneur du type 3 caractérisé par θ_2 et V_1 ; 4) Le repreneur du type 4 caractérisé par θ_2 et V_2 .

L'existence du repreneur du type 4 permet au gouvernement d'organiser des enchères et de transférer l'entreprise au repreneur le plus efficace. La difficulté pour le gouvernement est qu'il n'est pas certain de l'existence de ce type de repreneur. L'absence de ce dernier implique que la procédure des enchères peut aboutir au transfert de l'entreprise vers le repreneur le moins efficace (type 2).

Pour mieux illustrer le problème de l'efficacité des enchères dans un contexte de transition, considérons maintenant que la capacité productive θ_i est *inversement* reliée à l'évaluation de l'entreprise avant sa privatisation V_i . En d'autres termes, comme le montre la figure 2, le gouvernement fait face à deux types de repreneurs ayant les caractéristiques suivantes: 1) le repreneur le moins efficace, caractérisé par θ_1 et V_2 ; 2) le repreneur le plus efficace, caractérisé par θ_2 et V_1 .

Figure 2 : Valeur de l'entreprise v_i quand θ et V varient en sens inverse.



La justification de la relation inverse entre θ_i et V_i est qu'il existe certains repreneurs qui consacrent une partie de leur effort à soustraire des rentes à l'Etat et négligent donc en partie l'effort de productivité. Cette appropriation de rentes est en particulier possible pour les repreneurs potentiels dont la position sociale leur permet d'obtenir un certain nombre de privilèges tels que:

1) Exemptions fiscales; 2) Obtention de contrats avec l'administration; 3) Rééchelonnement de la dette, en particulier en cas de maintien des banques dans le secteur public; 3) Protection douanière; 4) Lobbying pour des changements favorables de la législation. **(11)** Ces avantages sont des rentes soustraites à l'Etat et procurent à l'entreprise la plus grande valeur V_2 lorsqu'elle est sous le contrôle du repreneur du type θ_1 .

La figure (2-a) montre que si $\alpha < \alpha_a$, l'organisation d'enchères classiques ne garantit pas toujours le transfert de l'entreprise au repreneur le plus efficace. **(12)** Le cas le plus problématique du point de vue du bien-être social est représenté par la figure (2-b) où quel que soit le taux de privatisation, le repreneur le moins efficace proposera toujours l'enchère la plus élevée. Dans ces conditions, la procédure *classique* des enchères est, du point de vue social, totalement inefficace. Cette situation correspond au cas où la rente extraite à l'Etat (la différence $(V_2 - V_1)$) est tellement élevée que le repreneur le plus efficace n'a aucune possibilité de surenchérir. L'existence de la différence $(V_2 - V_1)$ résulte d'un défaut de transparence dans le processus de privatisation.

Ce cas de figure montre l'importance d'une situation politique assainie pour la réussite du programme de privatisation et donc du processus de transition. La transparence constitue une condition essentielle de succès et de crédibilité de tout programme de privatisation. Elle doit prévaloir à toutes les étapes de la privatisation, à savoir: les objectifs assignés, l'évaluation de l'entreprise, la fixation du prix, le choix des acquéreurs et le processus de cession.

L'importance de la transparence ressort bien dans les textes législatifs de la privatisation. Ainsi, l'article 30 de l'ordonnance n°01-04 a prévu une commission de contrôle des opérations de privatisation. En son article 40, l'ordonnance abrogée relative à la privatisation des entreprises publiques avait déjà prévu une telle commission de contrôle des opérations de privatisation dont le rôle est «de veiller au respect des

règles de transparence, de sincérité, et d'équité du déroulement des opérations de privatisation».

CONCLUSION :

La mise en concurrence des repreneurs potentiels pour l'acquisition des entreprises en privatisation est une caractéristique désirable que devraient satisfaire les méthodes de privatisation. Sachant que la privatisation est un élément (essentiel) de la transition vers l'économie de marché, le minimum requis des procédures de privatisation est qu'elles soient elles-mêmes de nature concurrentielle. Elles devraient à ce titre faire un large appel à la concurrence des acquéreurs potentiels et donner lieu à une publicité suffisante afin de rendre l'information disponible et peu coûteuse. L'appel d'offres est précisément un mécanisme de transfert du contrôle des entreprises devant satisfaire ces exigences.

La première question abordée dans cet article est de savoir si dans la procédure de l'appel d'offres, il est dans l'intérêt du gouvernement de fixer un prix de réserve. En recourant au modèle à valeurs privées indépendantes de la théorie des enchères, nous montrons que la détermination d'un prix de réserve peut s'avérer nécessaire lorsque le nombre anticipé de repreneurs est peu élevé. La faiblesse du nombre de repreneurs potentiels est précisément l'une des caractéristiques importantes des premières tentatives de privatisation des entreprises publiques algériennes. En prévoyant un prix de réserve dans l'appel d'offres, le gouvernement peut éviter la vente de l'entreprise à un prix très faible, diminuant ainsi le risque de démantèlement de l'entreprise.

Le prix de réserve constitue également une sorte d'assurance pour le gouvernement contre la possibilité de collusion entre les repreneurs potentiels et contre le risque d'être accusé de brader les actifs publics. L'expression du revenu espéré du vendeur montre également que ce dernier peut augmenter son revenu espéré en menant toutes actions impliquant une augmentation du nombre d'acheteurs potentiels *anticipé*.

La deuxième question abordée traite de l'efficacité sociale du mécanisme de l'appel d'offres. Par mécanisme socialement efficace, on entend un mécanisme aboutissant au transfert de l'entreprise publique au repreneur le plus productif. L'amélioration de l'efficacité des entreprises est d'ailleurs l'un des objectifs essentiels de la privatisation. Nous montrons que la possibilité pour des repreneurs peu productifs de soustraire des rentes à l'Etat leur permet de surenchérir par rapport à des repreneurs plus productifs. Dans ce cas, l'entreprise en privatisation peut être transférée à un repreneur peu efficace. Ainsi, pour la privatisation des entreprises publiques, l'efficacité sociale du mécanisme des enchères nécessite au préalable l'instauration de la transparence dans le processus de transition. Cette possible inefficacité des enchères fait bien ressortir l'importance économique de la transparence qui constitue une condition essentielle de succès et de crédibilité de tout programme de privatisation. En fait, cette question se rapporte à la problématique générale de la séquence entre réforme politique et réforme économique.

ANNEXE A :

Pour déterminer l'expression du revenu espéré du vendeur donnée par l'équation (2), soit b_i l'enchère de l'acheteur i . (13) En participant aux enchères, ce dernier obtient une utilité espérée (revenu espéré) égale à :

$$u_i(v_i) = v_i \cdot p_i - T_i \quad (\text{A.1})$$

Avec :

$v_i \in [v, \bar{v}]$: Valeur privée du bien, ou disposition à payer pour l'agent i .

p_i : Probabilité que l'agent i soumette l'offre la plus élevée.

T_i : Paiement espéré de l'agent i .

La probabilité p_i est ainsi déterminée : $p_i = P\{b_j < b_i\} \quad \forall j \in N, j \neq i$. Etant donnée l'indépendance des évaluations, p_i s'écrit ainsi :

$$p_i = \prod_{\substack{j \in N \\ j \neq i}} P(b_j < b_i) = \prod_{\substack{j \in N \\ j \neq i}} P(b(v_j) < b(v_i)) = \prod_{\substack{j \in N \\ j \neq i}} P(v_j < v_i)$$

$$p_i = [F(v_i)]^{n-1} \quad (\text{A.2})$$

Soit t_i le paiement à effectuer par l'enchérisseur i . t_i est fonction de toutes les enchères, ce qui donne $t_i = t_i(b_1, \dots, b_i, \dots, b_n)$. Par exemple, dans l'enchère au premier (plus haut) prix, le prix à payer est égal à l'enchère du gagnant, tandis que dans l'enchère au second prix, le prix à payer est la deuxième meilleure enchère. Pour faire ressortir la stratégie optimale $b^*(v_i)$ de l'agent i , notons $u_i(v_i, \tilde{v}_i)$, l'utilité espérée de l'agent i ayant la disposition à payer v_i et basant sa stratégie sur \tilde{v}_i . L'expression de son utilité espérée devient :

$$u_i(v_i, \tilde{v}_i) = v_i \cdot [F(\tilde{v}_i)]^{n-1} - T_i(\tilde{v}_i) \quad (\text{A.3})$$

La stratégie commune $b(v)$ constitue un équilibre si, étant donné que les $n-1$ autres acheteurs potentiels adoptent cette stratégie, la meilleure réponse de l'acheteur i est d'adopter la stratégie $b(v_i)$, soit $v_i = \tilde{v}_i$. Il s'agit donc d'un équilibre bayésien de ce jeu, représenté par la fonction d'enchères $b^*(v_i)$, solution du programme :

$$\max_{\tilde{v}_i} u_i(v_i, \tilde{v}_i) = v_i \cdot [F(\tilde{v}_i)]^{n-1} - T_i(\tilde{v}_i)$$

Avec :

$$[F(\tilde{v}_i)]^{n-1} = \prod_{\substack{j \in N \\ j \neq i}} P(b^*(v_j) < b^*(\tilde{v}_i))$$

$$T_i(\tilde{v}_i) = E_{v_1, \dots, v_n} \left(t_i(b^*(v_1), \dots, b^*(\tilde{v}_i), \dots, b^*(v_n)) \right)$$

La condition du premier ordre pour que la stratégie $b^*(v_i)$ soit une stratégie d'équilibre est :

$$\frac{\partial u_i(v_i, \tilde{v}_i)}{\partial \tilde{v}_i} = v_i \cdot \frac{d[F(\tilde{v}_i)]^{n-1}}{d\tilde{v}_i} - T_i'(\tilde{v}_i) = 0 \quad \text{pour } v_i = \tilde{v}_i$$

En remplaçant \tilde{v}_i par v_i , on obtient :

$$v_i \cdot \frac{d[F(v_i)]^{n-1}}{dv_i} - T_i'(v_i) = 0 \quad (\text{A.4})$$

La condition du second ordre est ici satisfaite car $d[F(\tilde{v}_i)]^{n-1}/d\tilde{v}_i \geq 0$

Soit $v_* \in [v, \bar{v}]$, la valeur subjective (disposition à payer) au-dessous de laquelle il n'est pas intéressant de participer aux enchères. La valeur v_* est donc telle qu'il est indifférent de participer ou non aux enchères. v_* est donc telle que: $u_i(v_*, v_*) = v_* \cdot [F(v_*)]^{n-1} - T_i(v_*) = 0$. Le paiement espéré de l'acheteur i peut être déterminé par intégration de l'équation (A.4), ce qui donne:

$$T_i(v_i) = T_i(v_*) + \int_{v_i}^{v_i} d[F(z)]^{n-1} \quad (\text{A.5})$$

En intégrant par parties le second membre du côté droit de (A.5) et étant donné que $T_i(v_*) = v_* \cdot [F(v_*)]^{n-1}$, on obtient :

$$T_i(v_i) = v_i \cdot [F(v_i)]^{n-1} - \int_{v_i}^{v_i} [F(z)]^{n-1} dz \quad (\text{A.6})$$

Du point de vue du vendeur, le paiement en provenance de l'acheteur i est une valeur aléatoire dont l'espérance est $\bar{T}_i = \int_{v_i}^{v_i} T_i(v_i) dF(v_i)$. En utilisant l'expression de $T_i(v_i)$ donné par l'équation A.6, on obtient :

$$\bar{T}_i = \int_{v_i}^{\bar{v}} \left(v_i [F(v_i)]^{n-1} - \int_{v_i}^{v_i} [F(z)]^{n-1} dz \right) dF(v_i)$$

$$\bar{T}_i = \int_{v_i}^{\bar{v}} v_i [F(v_i)]^{n-1} \cdot dF(v_i) - \int_{v_i}^{\bar{v}} \int_{v_i}^{v_i} [F(z)]^{n-1} dz \cdot dF(v_i) \quad (\text{A.7})$$

Pour simplifier l'expression (A.7), intégrons par parties le deuxième terme du côté droit. On obtient l'équation (A.8) qui est l'expression du revenu espéré du vendeur en provenance de l'acheteur potentiel i .

$$\bar{T}_i = \int_{v_i}^{\bar{v}} (v f(v) + F(v) - 1) [F(v)]^{n-1} dv \quad (\text{A.8})$$

Le nombre de ces acheteurs étant n , le revenu espéré du vendeur est donc n fois \bar{T}_i , ce qui donne :

$$E(R) = n \int_{v_i}^{\bar{v}} (v f(v) + F(v) - 1) [F(v)]^{n-1} dv \quad (\text{A.9})$$

Références bibliographiques

Abdeladim L, 1998. *Les privatisations d'entreprises publiques dans les pays du Maghreb*. Les Editions Internationales, Alger. 1998.

Fudenberg D et J Tirole, 1996. *Game Theory*. The MIT press, Cambridge, Massachussets. 1996.

Gliz A, 2000. «Le problème de l'évaluation de l'entreprise en privatisation dans un contexte de transition vers l'économie de marché». In *Les cahiers du CREAD*, n° 54. 2000. P 5-33.

Gliz A, 2001. *Valeur de l'entreprise et méthode de privatisation dans un contexte de transition vers l'économie de marché*. Thèse de doctorat, université d'Alger. 2001.

Gray C.W, 1996. «In Search of Owners: Privatisation and Corporate Governance in Transition Economies». In *The World Bank Research Observer*, Vol 11, n° 2. 1996. P 179-197.

Kikeri S, J Nellis et M Shirley, 1994. «Privatisations : Lessons From Market Economies ». In *The World Bank Research Observer*. Vol 9, n° 2, 1994. P 241-272.

Labaronne D, 1999. «Bilan des privatisations dans les pays d'Europe centrale et orientale». In *Le courrier des pays de l'Est*, n° 444, 1999. P 3-17.

Milgrom P et R Weber, 1982. «A theory of Auctions and Competitive Bidding ». In *Econometrica*, 50. 1982. P 1089-1122.

Myerson R.B, 1981. «Optimal Auction Design». In *Mathematics of Operations Research*. Vol 6, n° 1, 1981. P 58-73.

Naegelen F, 1988. Les mécanismes d'enchères. *Economica*, 1988.

Nations Unies. CNUCED, 1993. *Accounting, Valuation and Privatization*. New York, septembre 1993.

Riley J.G et Samuelson W.F, 1981. «Optimal Auctions» In *The American Economic Review*, Vol 71, n° 3, 1981. P 381-392.

Shafik N, 1994. «Information and Price Determination Under Mass Privatization». In *Policy Research Working Paper*, 1.305. *The World Bank*.

Tanzi V, 1999. «Transition et transformation du rôle de l'Etat». In *Finances et Développement*. Juin 1999. P 20-23.

Vickrey W, 1961 «Counterspeculation, auctions, and competitive sealed tenders». In *Journal of Finance*, Vol 16, n° 1. P 8-37.

Notes

(*) Chargé de cours à l'Ecole Supérieure de Commerce d'Alger. Laboratoire d'Etudes Pratiques en Sciences Commerciales et en Sciences de Gestion.

(1) Je remercie les personnes m'ayant aidé à la rédaction du présent article, notamment M. Daynac, Université de Toulouse 1, A. Lamiri, A. Dahmani, H. Mokraoui et M. Touati, Ecole Supérieure de Commerce d'Alger.

(2) La présence d'un repreneur stratégique privé aux commandes de l'entreprise privatisée, *préalablement* à la vente au public d'une partie des actions, semble avoir un impact positif sur la valeur de l'entreprise. Une autre alternative a été retenue pour l'introduction à la bourse d'Alger des entreprises Eriad-Sétif, Saïdal et El-Aurassi. Les autorités chargées de la privatisation ont en effet procédé à la vente au public de 20% du capital de ces trois entreprises *sans changement* préalable ou ultérieur de propriétaire stratégique. Au regard des résultats de l'étude de Shafik (1994), le choix d'une telle alternative peut expliquer pour partie, la faible performance boursière actuelle de ces trois entreprises.

(3) L'ordonnance n° 01-04 du 20 août 2001 relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques a annulé et remplacé l'ordonnance n°95-22 du 26 août 1995 relative à la privatisation des entreprises publiques.

(4) Pour la définition de l'équilibre bayésien, voir par exemple Fudenberg et Tirole (1996).

(5) Riley et Samuelson (1981), p 382. Myerson (1981) est parvenu au même résultat en adoptant une démarche différente.

(6) Pour les équivalences entre les formes d'enchère et pour une Naegelen F, 1988. Les mécanismes d'enchères. *Economica*, 1988.

Naegelen (1988).

(7) Voir Gliz (2001).

(8) C'est par exemple ce qui est prévu dans le programme algérien de privatisation où l'ordonnance n°95-22 du 26 août 1995 relative à la privatisation des entreprises publiques imposait une continuité d'exploitation de 5 années (article 4). La nouvelle ordonnance (n° 01.04 du 20 août 2001) ne prévoit pas ce type d'obligation.

(9) Pour un exposé de ces difficultés, voir par exemple Gliz (2000).

(10) Selon l'approche de l'ordonnance n° 95-22 (article 28), la valeur minimale de mise à prix est obligatoire, ce qui nécessite une évaluation préalable de l'entreprise ou des éléments d'actifs concernés.

(11) L'ordonnance n° 01-04 prévoit en son article 17 que les acquéreurs qui «s'engagent à réhabiliter ou moderniser l'entreprise et/ou à maintenir tout ou partie des emplois salariés et maintenir l'entreprise en activité, peuvent bénéficier d'avantages spécifiques *négociés au cas par cas*». Cette disposition personnalise les avantages spécifiques et rend possible le non-respect des règles concurrentielles et les manoeuvres déloyales.

(12) Une des justifications de la privatisation partielle est l'existence d'une épargne insuffisante par rapport à l'ampleur du programme de privatisation, insuffisance pouvant engendrer une sous-évaluation importante en cas de privatisation totale. Voir à ce propos Gliz (2001).

(13) Voir Riley et Samuelson, (1981).

ABDERRAZEK KHELIL (*)

L'état, et la pratique du contrôle de change

RESUME :

Beaucoup d'analyses tendent à ignorer l'influence des autorités monétaires sur l'évolution des cours de change. Les parités sont pourtant affectées par les politiques de change d'une manière multiforme.

Les interventions des Etats sur le marché des changes prennent deux formes: la forme directe par la manipulation des taux de change et la forme indirecte par la réglementation des changes.

Néanmoins, les différentes interventions des banques centrales n'ont jamais pu maintenir la valeur d'une devise à un niveau ne correspondant pas à l'état réel de l'économie du pays.

LES MOTS CLES :

Taux de change, marché des changes, banque centrale, contrôle de change, politique de change.

INTRODUCTION :

Beaucoup d'analyses tendent à ignorer l'influence des autorités monétaires sur l'évolution des cours de change. Il est vrai que les banques centrales veulent rester discrètes dans leurs interventions sur les marchés. Les parités sont pourtant affectées par les politiques de change d'une manière multiforme, aussi les Etats mettent-ils en oeuvre des stratégies de change au service de leurs intérêts nationaux.

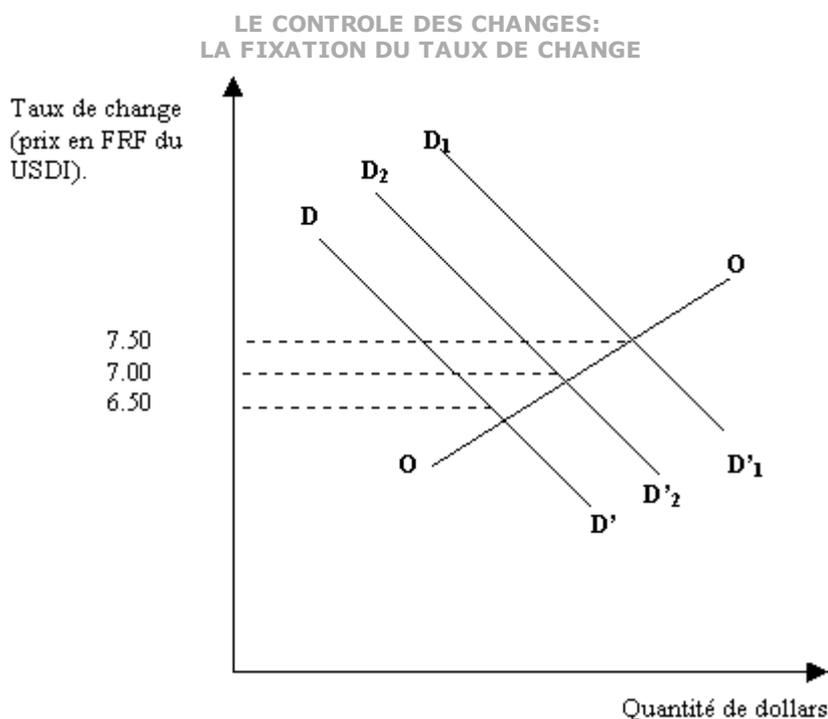
Même dans la période actuelle de taux de change "flottants", la plupart des marchés des changes sont contrôlés par les gouvernements. De plus, même les pays qui n'ont pas de politique rigide de taux interviennent souvent sur les marchés de change pour amener les taux de change à des niveaux considérés comme appropriés. C'est pour cette raison que la période qui a commencé en 1973 a été qualifiée de période de "flottement impur" (Feiger, Jacquillat, 1982).

Les interventions des Etats sur le marché des changes prennent deux formes essentielles: la forme directe par la manipulation des taux de change et la forme indirecte par la réglementation des changes. C'est ce mode d'interventions directes et indirectes des banques centrales sur

les marchés des changes dans sa réalité nouvelle qui est analysé dans cet article.

1. LES MODALITES D'INTERVENTION DIRECTES DES BANQUES CENTRALES.

Certaines monnaies, lorsqu'on observe leur comportement sur une longue période, sont affectées par un mouvement constant à la baisse. D'autres au contraire ont tendance à s'apprécier. Pour ces monnaies, la permanence de ces tendances et la crainte qu'elles puissent être aggravées par des mouvements spéculatifs ont justifié l'établissement par les gouvernements concernés de systèmes de défense, les interventions directes sur les marchés des changes. Ces systèmes, dont un des objectifs est d'empêcher les mouvements non désirés des cours, sont différents selon qu'ils ont pour objectif de combattre la dépréciation d'une monnaie ou son appréciation. Le graphique suivant traduit parfaitement le but poursuivi par les pouvoirs public lorsqu'ils instaurent un contrôle des changes.



Source: Y.Simon. Techniques financières internationales 3^{ème} éd.
Economica 1998 p.170

Dans un pays quelconque, prenons le cas de la France, l'offre et la demande de dollars sur le marché des changes sont représentées par les droites OO' et DD' . Le taux d'équilibre résultant de l'intersection des deux droites se fixe à $USD\ 1 = 6,50\ FRF$. Supposons que les modifications de la politique économique provoquent une augmentation de la demande de dollars entraînant un déplacement de la droite DD' en $D_1D'_1$. En l'absence de contrôle de change, le taux d'équilibre se fixerait à $USD = 7,50\ FRF$. Si cette baisse du franc est jugée inappropriée, l'objectif de l'intervention directe de la banque centrale est de réduire, en utilisant différentes techniques exposées ci-après, la demande de dollars pour la maintenir à $D_2D'_2$, et d'éviter qu'elle n'atteigne le niveau $D_1D'_1$.

Actuellement, dans la plupart des pays, les autorités monétaires-garantes de la stabilité monétaire-surveillent et régularisent les cours de change. En général, les banques centrales remplissent cette mission pour le compte d'un Fonds de Stabilisation des changes⁽¹⁾.

Lorsqu'elles cherchent à influencer l'évolution des cours de change sur le marché, les banques centrales interviennent-souvent conjointement- sur ces marchés.

Dans ce chapitre, nous essayerons de développer les principales techniques utilisées par les banques centrales pour arriver à un «taux de change cible», considéré par elles-ci comme taux favorable à l'économie nationale. Ensuite, nous évoquerons le rôle de la Banque d'Algérie depuis 1994 en matière de fixation du taux de change du dinar.

1.1. L'intervention sur le marché et les concours extérieurs.

En période de parités flottantes, la banque centrale peut décider d'intervenir directement sur le marché en utilisant le change au comptant, le change à terme et les accords de *Swap*.

1.1.1. L'intervention au comptant.

La banque centrale peut décider d'intervenir directement sur le marché au comptant en se portant contrepartie à l'achat ou à la vente de devises. Le principe est simple: une banque centrale achète à un cours donné tous les montants de la monnaie qu'elle veut soutenir; il est clair que la monnaie en question ne descendra pas en-deça des cours d'intervention. C'est une méthode efficace, mais on connaît les inconvénients: entrées incontrôlées des devises, perte de contrôle de la masse monétaire.

Cependant, l'intervention au comptant est encore très pratiquée et l'action des banques centrales est de plus en plus concertée; les opérateurs sur les marchés des changes sont très attentifs à ces interventions qui orientent le cours à la hausse ou à la baisse. Il arrive cependant parfois que les vagues spéculatives sont telles qu'une action même concertée des banques centrales ne parvient pas à renverser la tendance. Le marché a pris une telle dimension qu'il devient de plus en plus difficile à contrôler. Aussi est-il nécessaire d'utiliser d'autres méthodes que l'intervention au comptant pour lutter contre l'instabilité des changes flottants. Dès l'entre deux guerres, Keynes proposa de généraliser une autre forme d'intervention, dite intervention à terme. En quoi consiste-t-elle?

1.1.2. L'intervention à terme.

L'intervention à terme peut prendre de multiples formes, mais elle se réduit en général à un principe: intervenir sur le terme pour régulariser le comptant.

Imaginons que le USD /F.F au comptant vaudra 1.70 et que les cours à terme soient :

- 10/20 1 mois (report)
- 35/45 2 mois (report)
- 50/65 3 mois (report)

Imaginons également que le USD soit fort et que la Banque de France souhaite stabiliser le USD/F.F à 1.70. Au lieu de vendre du USD à 1.70, le cambiste de la Banque de France vendra dans le marché du USD à 1 mois à 1.7050. En verrouillant le cours du terme, le cambiste de la Banque de France bloque le cours à 1.70.

L'avantage de cette technique, c'est qu'il n'y a pas de sorties immédiates de devises. Mais il s'agit là d'un pari: si dans 1 mois, 2 mois et 3 mois le USD n'est pas stabilisé, le cambiste de la Banque de France devra se déboucler à perte (il devra racheter les USD à plus de 1.7010 à 1 mois, 1.7035 à 2 mois et 1.7050 à 3 mois) et l'hémorragie de devises aura bel et bien lieu. C'est d'ailleurs ce qui est arrivé à la Grande Bretagne en 1967-1966 (Champion, Trauman, 1991).

1.1.3. Les accords de SWAP.

Les accords de *Swap* sont tout simplement des accords par lesquels deux ou plusieurs banques centrales s'échangent leur monnaie pour une période donnée. Ainsi, le *Federal Reserve* de *New York* a conclu avec quatorze banques centrales étrangères et la Banque des Règlements Internationaux des accords de *SWAP* pour un montant global proche de 20 milliards de dollars (Champion, Trauman, 1991). Ces accords permettent aux banques centrales non-américaines de se procurer des dollars nécessaires pour couvrir les sorties de capitaux, en remettant de la monnaie nationale. Ils se sont révélés très utiles car ils sont très souples dans leur utilisation. Le remboursement du *SWAP* à l'échéance se fait sur la base du cours d'origine. Les banques centrales ne facturent pas de différentiel d'intérêt (Champion, Trauman, 1991).

Il existe aussi des accords de *SWAP* qui ont été mis en place en faveur de pays qui ont fait appel à la communauté financière internationale. La Banque d'Angleterre a ainsi obtenu jusqu'à 2 milliards de dollars pour rétablir la confiance dans la livre sterling. Certains experts ont affirmé que ces accords ont permis au Royaume-Unis de maintenir trop longtemps la livre à un niveau irréaliste et de retarder la dévaluation qui était devenue nécessaire. Mais ceci est un autre débat.

D'une manière générale, les accords de *SWAP* sont un bon exemple de ce que pourrait donner une coopération plus serrée des banques centrales entre elles, à condition qu'ils ne soient pas, bien entendu, destinés à masquer des aides à moyen ou long terme comme dans le cas de la Grande-Bretagne (Champion, Trauman, 1991).

On peut dire, en conclusion, que face à un marché parfois sauvage, les banques centrales comme les banques commerciales ont été surprises par l'introduction des changes flottants. Beaucoup n'étaient pas armées pour se défendre dans un tel environnement. Ces dernières, peu préparées à un marché «sauvage», mal équipées en personnel, mal

coordonnées en elles, ont eu beaucoup de difficultés à faire face à la coalition des grandes banques et aux détenteurs de pétro-dollars.

Quelles sont les conditions de l'efficacité d'une banque centrale en régime de change flottants?

Elles sont au nombre de quatre. Pour être efficace, l'action des banques centrales doit être (Champion, Trauman, 1991):

- Coordonnée; ce qui ne fut pas toujours le cas. On a vu souvent les banques centrales européennes acheter du dollar lorsque la *Federal Reserve* en vendait;
- Rapide et discrète: le cambiste de la banque centrale ne doit pas être obligé de téléphoner à ses supérieurs hiérarchiques chaque fois qu'il veut intervenir sur le marché; le cambiste de la banque centrale doit être doté d'une large autonomie-vu la vitesse à laquelle le marché bouge. C'est rarement le cas;
- Crédible: le marché doit savoir que la banque centrale est dotée de la volonté politique de maintenir son action.

1.2. La banque d'Algérie et la détermination du taux de change du dinar (depuis 1994).

Les réformes initiées dès la fin 1980, en vue de la transition vers une économie de marché, se sont matérialisées par la mise en oeuvre d'un ensemble de mesures, notamment relative à la libéralisation du régime de change. La présente section retrace les évolutions qui ont abouti à la mise en place d'un marché interbancaire des changes en Algérie dès janvier 1996.

1.2.1. Le contexte économique et social de la réforme du régime de change.

Dès la fin des années 1980, l'Algérie a initié un vaste programme de réformes visant la transition vers une économie de marché.

Malheureusement, la réalisation de ce programme a été entravée par la conjugaison de deux facteurs négatifs (Hiouani, 1996):

- La baisse persistante des prix mondiaux des hydrocarbures qui a fait tomber nos recettes d'exportation d'hydrocarbures de 12.4 milliards de dollars en 1990 à 8.6 milliards de dollars en 1994;
- La dépréciation continue de la monnaie de libellé de la quasi-totalité de nos recettes d'exportation(le dollar US) qui a altéré sensiblement le pouvoir d'achat de nos ressources en devises.

La persistance de la faiblesse des prix pétroliers et du dollar américain ont rendu, par la suite, la situation économique de l'Algérie intenable,

(Baisse du PIB de 2% en termes réels en 1993, chute du revenu par tête d'habitant qui est passé 2524 dollars en 1990 à 1506 dollars en 1994, forte augmentation du chômage et de l'inflation qui ont atteint en 1994 15% de la population active et 29% en base annuelle respectivement).

Pour faire face à cette situation, l'Algérie a été conduite à mettre en place un plan d'ajustement structurel à moyen terme qui a bénéficié des soutiens des organismes multilatéraux (FMI, Banque Mondiale, FMA, BAD), ainsi que des créanciers publics et privés de l'Algérie.

Ce programme s'est articulé autour de deux séries de mesures, les premières de court terme avec pour objectif la stabilisation de l'économie, la relance de la croissance de l'offre. Ces volets concernent la politique des prix, le rétablissement de la concurrence, le système bancaire, le commerce extérieur, les finances publiques, la dette extérieure, la politique de privatisation et, au niveau qui nous concerne ici, la politique des changes (Ouzzani, 1998).

Concernant le régime des changes, la libéralisation a été entamée en avril 1994 dans le cadre de la mise en application du programme de stabilisation (*STAND BY*). La dévaluation du dinar de 40% au cours du même mois, a constitué le point de départ d'une nouvelle politique de gestion du taux de change caractérisée par la flexibilité et appuyée par une politique monétaire rigoureuse. La conduite de cette nouvelle politique du taux de change a amené la Banque d'Algérie à mettre en place, fin septembre 1994, un fixing qui a été remplacé, dès le 2 janvier 1996, par un marché interbancaire des changes (Hiouani, 1996).

1.2.2. Le fixing.

Le fixing peut être défini comme un système de cotation par enchère. Il est basé sur des séances quotidiennes réunissant les représentants des banques commerciales sous la présidence de la Banque d'Algérie. Chaque séance commence par un échange de vues sur la récente évolution de la situation politique, économique et financière en Algérie et à l'étranger qui pourrait influencer les tendances du marché des changes. Après cet échange, le président de la séance entame la procédure de fixage.

La méthode de fixing qui a prévalu durant quinze mois a en fait constitué un pont ayant permis le passage de la cotation administrative du dinar à la détermination de sa valeur par le marché. Néanmoins, la méthode du fixing présente une particularité: au titre de la réglementation des changes, les exportateurs étaient tenus de céder à la Banque d'Algérie le produit de leurs exportations à l'exception des 50% des recettes hors hydrocarbures. Ceci se traduit, au fixing, par la présence de plusieurs demandeurs de devises (les banques commerciales) face à un offreur unique (la Banque d'Algérie). Cette dernière pouvait donc orienter, unilatéralement, le taux de change du dinar.

1.2.3. Le marché interbancaire des changes.

Le régime des changes a connu sa dernière évolution dans la création en décembre 1995 du marché interbancaire des changes. C'est un marché où s'opèrent les transactions en devises étrangères et auquel participent la Banque d'Algérie et les banques commerciales. Les banques commerciales interviennent sur le marché pour exécuter les ordres de leur clientèle et améliorer la rentabilité de leur trésorerie. La Banque d'Algérie intervient pour le compte de sa clientèle ainsi que pour son propre compte dans le cadre de la gestion des réserves de change.

Le marché interbancaire des changes se présente, selon la réglementation en vigueur⁽²⁾, en deux compartiments, l'un pour des opérations au comptant (*SPOT*) et l'autre pour les opérations (*FORWARD*) à terme. Ainsi, le taux de change du dinar est déterminé par le jeu de l'offre et de la demande, chaque intervenant sur le marché pouvant céder ou acquérir une devise selon que sa position sera longue (excédent) ou courte (besoin) en cette devise. Il va de soi qu'il a aussi permis à chaque intermédiaire agréé de détenir des positions en devises.

Dans la pratique, quelques enseignements peuvent être tirés depuis la mise en oeuvre du marché interbancaire des changes. Le fonctionnement du marché a confirmé le profit tiré par les cambistes en matière de cotation. Dès les premiers jours, les transactions se réalisaient de façon satisfaisante. Certaines limites sont néanmoins à relever. Le marché reste largement dominé par un seul offreur, la Banque d'Algérie, la réglementation des changes autorise les intermédiaires agréés à disposer librement de 50% des recettes d'exportation hors hydrocarbures seulement, les 50% restant des recettes constituent la part revenant aux exportateurs qui les logent dans des comptes devises dont les soldes créditeurs peuvent être utilisés librement. En outre, l'absence du marché monétaire en devises ne permet pas de réaliser des opérations de change à terme, le terme étant la conjugaison du cours comptant et du taux d'intérêt. Il va de soi que toutes les opérations nécessitant le recours à des placements ou emprunt sur le marché monétaire en devises ne peuvent se dérouler. Cela dit, il conviendrait peut être d'insister sur deux points:

- La mise en place d'un marché monétaire de devises, ce qui permettra aux intermédiaires agréés de lancer des opérations de change à terme de dépôts interbancaires et de *SWAPS* devises;
- Penser déjà à l'intervention de certaines grandes entreprises et/ou institutions en tant qu'offreurs sur le marché des changes afin d'aiguiser la concurrence.

2. Les modalités d'interventions indirectes des banques centrales (les réglementations des changes).

On constate une grande diversité de situations dans le monde quant à l'importance et à la nature du contrôle des changes. Tous les pays ont connu, à un moment donné de leur histoire, un dispositif réglementaire destiné à limiter les opérations susceptibles d'entraîner des pressions

sur le cours de leurs monnaies. Sans prétendre étudier de façon détaillée toutes les réglementations des changes, nous nous proposons d'exposer, ici, quelques mesures prises par les banques centrales pour faire face aux fluctuations indésirables de leurs monnaies. Pour ce faire, nous présenterons tout d'abord les principales réglementations contre la dépréciation des monnaies, en se penchant sur le cas spécifique de la réglementation algérienne de change, avant d'analyser celles utilisées pour combattre l'appréciation des monnaies

2.1. Les réglementations des changes contre la dépréciation des monnaies.

Il existe toute une batterie de réglementations des changes visant à combattre la dépréciation d'une monnaie, plus ou moins rigoureuses dans le degré de contrainte qu'elles imposent. Toutes ont pourtant pour objectif de limiter la conversion de la monnaie nationale en devises et d'encourager la conversion des devises en monnaie nationale. Exposons quelques-unes des dispositions les plus fréquemment prises parmi un arsenal de mesures si vaste qu'il serait impossible de les citer toutes.

2.1.1. L'inconvertibilité de la monnaie.

Parmi les mesures dont l'objet est la limitation de l'achat de devises par les résidents, la mesure la plus rigoureuse qui puisse être prise est l'inconvertibilité totale à la vente de la monnaie nationale. Ceci implique d'une façon générale que les résidents n'ont pas le droit d'acheter de devises, sauf si c'est pour effectuer des types de paiement pour lesquels il faut obtenir licence, ou dont la nature figure sur une liste limitative (Wapler, 1990).

Dans le même contexte, beaucoup de pays prennent des dispositions plus souples, leur objectif n'est pas de rendre inconvertible leur monnaie, mais d'entraver la conversion par les résidents. Dans certains pays, la monnaie est convertible, mais outre le fait que les résidents ne peuvent acheter de devises que dans le cadre d'opérations bien déterminées, ils doivent parfois aussi payer une taxe pour l'achat de ces devises, ou encore, lorsqu'une importation est permise, déposer dans un compte la monnaie qui servira à l'achat des devises plusieurs mois à l'avance.

Citons encore une disposition qui peut être très contraignante, c'est celle qui consiste à interdire l'achat à terme des devises, ou leur achat à terme à plus longue échéance qu'une échéance très rapprochée. Ces mesures ne permettent pas aux importateurs de se couvrir normalement. Elles ont pour but de retarder la vente de la monnaie nationale par les importateurs.

2.1.2. Accélération de la vente des devises contre monnaie nationale.

D'autres dispositions ont pour objectif d'accélérer la vente des devises contre monnaie nationale. Les résidents sont souvent obligés de rapatrier dans des délais très courts les devises qu'ils pourraient

acquérir à l'étranger. Pour le respect de ce principe, il est souvent interdit aux résidents de détenir des comptes à l'étranger. Lorsque les devises sont rapatriées, plusieurs moyens sont utilisés pour inciter ou obliger leurs détenteurs à les vendre. L'obligation de cession dans un délai plus ou moins bref est une disposition d'usage. Le délai qui est accordé pour ce faire est en général donné pour des raisons pratiques, le temps par exemple de donner les ordres nécessaires; plus ce délai est long, plus il assouplit la règle qui devient à ce moment un droit limité à la détention de devises par les résidents (Wapler, 1990).

Dans certains pays, les résidents ont le droit de détenir des devises auprès des banques résidentes, mais ces banques n'ont pas le droit de rémunérer les comptes où sont déposées ces devises. Cette règle n'encourage pas les résidents à conserver des devises dans un but spéculatif, car pendant le dépôt, le capital concerné n'est pas rémunéré.

2.1.3. Dispositions visant à influencer le comportement des non-résidents.

D'autres dispositions des réglementations visent à influencer le comportement des non-résidents. Elles peuvent avoir pour objet de limiter leurs possibilités de ventes spéculatives de la monnaie nationale contre des devises. Les possibilités de ventes spéculatives de la monnaie nationale par les non-résidents peuvent être réduites si sont réduites leurs possibilités d'en détenir. La mesure la plus rigoureuse dans ce cadre est l'interdiction d'exportation de la monnaie. Les paiements à l'étranger en monnaie nationale sont interdits. Les non-résidents ne peuvent donc en détenir, ni avoir de compte en monnaie nationale dans les banques du pays. C'est le régime d'inconvertibilité externe de la monnaie pour laquelle il n'existe pas de marchés entre non-résidents (pays de l'Europe de l'est, pays d'Afrique,...etc.). D'autres réglementations, permettent aux non-résidents de détenir la monnaie nationale mais cette possibilité est limitée en pratique par certaines dispositions. L'établissement d'une liste de paiements autorisés à l'étranger est souvent de règle.

Une autre disposition qui limite la possibilité pour les non-résidents de détenir de la monnaie nationale est l'interdiction faite aux résidents de prêter la monnaie nationale à des non-résidents. Cette règle contribue à empêcher les non-résidents de trop spéculer contre la monnaie en question. Si les non-résidents veulent spéculer, la réglementation fait en sorte que cela ne puisse se faire que sur des fonds empruntés sur le marché monétaire extérieur de la monnaie, par conséquent sur des masses de monnaie relativement limitées. Pour mettre en pratique une telle disposition, il est établi une distinction entre les comptes en monnaie de résidents et les comptes en monnaie des non-résidents. Les mouvements de fonds entre ces deux types de comptes ne sont pas libres. Les comptes de non-résidents peuvent être débités en faveur des comptes de résidents, mais pas le contraire sauf pour ce qui est des opérations autorisées. L'interdiction faite aux résidents de prêter la monnaie nationale à des non-résidents peut prendre deux formes différentes, une forme large, et une forme étroite:

- L'interdiction des prêts des résidents aux non-résidents est large lorsqu'elle comprend, non seulement les prêts au sens premier du mot mais aussi les *SWAPS* donneurs de monnaie nationale qui ne peuvent donc pas être contractés entre résidents et non-résidents, car cela équivaut à une opération de prêt déguisé.

- L'interdiction faite aux résidents de prêter à des non-résidents est étroite, lorsqu'elle est limitée aux prêts et qu'elle ne s'étend pas aux *SWAPS* ou aux transactions de change à terme qui peuvent s'opérer librement entre résidents et non-résidents (Wapler, 1990).

2.1.4. Dualité ou multiplicité des cours de change.

D'autres dispositions très fréquentes des réglementations des pays à monnaie faible sont celles qui créent une dualité ou une multiplicité des cours de change. Ces régimes sont apparus comme un moyen d'assurer "un réglage de précision" de l'économie car, à l'aide d'un mécanisme qui revient en fait à un ensemble de taxes et de subventions, ils peuvent favoriser certaines opérations et en pénaliser d'autres.

Certains pays ont adopté un régime de taux multiples pour compléter la politique monétaire. En instituant des marchés des changes dissociés pour les transactions extérieures courantes et pour les opérations du compte de capital, ils voulaient protéger l'économie des mouvements de capitaux spéculatifs considérés comme transitoires et éventuellement déstabilisateurs. Par contre, un certain nombre de pays arabes, dont l'Algérie, l'Égypte, la Jordanie, le Maroc, le Soudan, la Syrie et le Yémen, ont adopté pendant la période 1974-1993 un régime de taux multiples pour répondre à tout un ensemble d'objectifs : accroître les recettes d'exportation de biens et de services, dissuader le secteur privé d'effectuer certaines importations et transactions de services, réduire le coût des importations de certains produits de consommation de base (El-Eriane, 1994). D'autres pays de la région, en particulier les pays pétroliers du Conseil de Coopération des États arabes du Golfe, qui ne manquaient pas de devises, ont maintenu un taux de change unique. En ce qui concerne les modalités d'application, on distingue deux grandes approches:

La première relativement simple, consiste essentiellement à fixer une prime au-dessus du taux officiel pour certaines transactions (en Jordanie ou au Maroc par exemple) afin de favoriser certaines exportations et de subventionner un nombre limité d'importations. La seconde plus courante, revient à fixer le prix des devises selon un système complexe et fragmenté (en Égypte, au Soudan, et en Syrie notamment). Des taux distincts sont en général fixés pour les transactions courantes. Parfois, des taux différents peuvent s'appliquer à une même transaction, suivant qu'elle est effectuée par le secteur public ou par le secteur privé. Cette approche s'appuie sur un contrôle relativement complexe des transactions internationales et sur la rétrocession obligatoire des devises. Elle a aidé à perpétuer un système économique de repli, dominé par le secteur public, qui s'est révélé peu adaptable à l'évolution de la situation économique et financière internationale.

L'analyse des régimes de taux de change multiples dans les pays arabes complète les leçons tirées de l'expérience d'autres pays. Ces régimes ont parfois réduit l'efficacité de la politique de change en lui conférant un rôle trop important dans la gestion économique. Les pays ont échoué dans leur tentative d'influer sur les transactions courantes et de limiter les coûts budgétaires par le recours aux taux de change multiples, faute d'avoir pu trouver une solution globale aux déséquilibres financiers sous-jacents. Cela dit, au lieu de résoudre les problèmes fondamentaux de ces pays, les régimes de taux multiples ont en général compliqué la tâche des autorités (El-Erian, 1994).

Nous citerons enfin pour clore l'étude des règlements pris par les Etats pour combattre la dépréciation des monnaies, qu'il existe de nombreux pays qui appliquent des règles tendant à éviter ou à limiter la spéculation des banques résidentes contre la monnaie. Celles-ci n'ont pas parfois le droit de nourrir des positions de change au comptant. Parfois ce droit est limité à un certain montant (Wapler, 1990).

En Algérie, après une période du contrôle des changes stricte qui a prévalu près de 20 ans, caractérisée par l'inconvertibilité totale, la non transférabilité et la cotation administrative du dinar avec, corollairement, un contrôle direct et absolu de tous les flux financiers avec l'étranger, s'est instaurée une période d'ajustement de l'économie où l'on a visé, à travers des mesures timides au départ, puis franchement réformatrices, un passage, étalé mais irréversible, vers une économie de marché et la libéralisation du régime des changes avec, pour conséquence évidente, la convertibilité partielle, puis totale du dinar (Ouzzani, 1998).

Ainsi, les premiers desserrements dans le régime strict des changes commencèrent avec l'institution d'un régime des sociétés mixtes en 1982. Bien que l'objectif n'était pas a priori l'assouplissement des restrictions imposées quant aux changes, cette initiative permit quand même, de par la garantie donnée aux sociétés concernées de pouvoir transférer les revenus tirés de leurs activités en Algérie, d'ouvrir une première brèche qui sera d'ailleurs élargie avec le code des investissements de 1986.

L'institution, en 1984 du régime d'importations sans paiements, autorisant les entreprises du secteur privé à importer des matières premières, des produits semi-finis et des produits finis par leurs propres devises acquises sur le marché et ayant étendu par la suite cette autorisation aux véhicules automobiles et le gros équipement, a implicitement légalisé le marché parallèle des devises et cautionné son développement. C'est, par la suite, grâce à l'introduction dans le paysage financier des comptes en devises caractérisés par la grande souplesse relative à leur ouverture et leur fonctionnement et par des conditions de rémunération relativement compétitive, que les restrictions des changes ont été allégées. Coté Banque Centrale, ce ne sera qu'en 1986, avec la loi relative au régime des banques et du crédit(3) que celle pourra participer à l'élaboration de la législation et de la réglementation des changes alors que, jusque là, elle était cantonnée dans un rôle passif d'exécutant.

Le système d'allocation des devises s'est d'avantage assoupli avec l'institution des budgets devises en remplacement des autorisations globales d'importations avec cette nouveauté que, l'entreprise bénéficiant de l'enveloppe de devises, en disposait librement, le contrôle se faisant à posteriori. Dans le processus visant la libéralisation du régime des changes, la loi sur la monnaie et le crédit a été d'une appréciable contribution à travers les assouplissements introduits en matière de transferts et de rapatriements de certaines catégories de capitaux(4) mais surtout en tant que cadre à l'élaboration d'une réglementation des changes et celui de la convertibilité du dinar. C'est de cette loi que le règlement n°95-04 sur le contrôle des changes et, tout récemment, le règlement n°95-08 relatif au marché des changes, ont découlé (5).

Ainsi, la réglementation actuelle relative au contrôle des changes autorise désormais l'accès aux devises convertibles pour tout montant devant être payé en vertu d'un engagement contracté pourvu qu'il soit conforme à la réglementation des changes et du commerce extérieur. D'un autre côté, l'exportateur dispose de la moitié de ses recettes tirées des exportations sans être obligé de les céder contre leur équivalent en dinars(6). On comprendra que l'accès, désormais possible, à la devise convertible à un taux de change devenu «raisonnable» n'est pas sans incidences sur le marché parallèle. L'écart entre les deux marchés, à défaut de disparaître, s'amenuise considérablement, mais là aussi, il serait illusoire de croire pouvoir mettre fin au marché parallèle tant que la demande de devises convertibles n'est pas entièrement satisfaite par les banques.

2.2. Les réglementations des changes contre l'appréciation des monnaies.

Alors que beaucoup de pays interviennent pour lutter contre la dépréciation de leur monnaie, d'autres, moins nombreux, interviennent pour combattre les forces du marché qui favoriseraient la revalorisation constante de leur monnaie. Les dispositions réglementaires qu'ils peuvent prendre sont peu variées, car elles ont pour objet d'influer sur le comportement des non-résidents qui par définition ne sont pas sous la juridiction du pays. L'objet de cette section est de faire la lumière sur les réglementations des changes utilisées par les banques centrales contre la dépréciation des monnaies, avant d'étudier le cas japonais de la stratégie de monnaie faible appliqué jusqu'au milieu des années 1980.

2.2.1. La politique de sous-rémunération des dépôts des non-résidents.

Parallèlement à leurs interventions sur le marché des changes, les banques centrales peuvent être amenées à agir sur les taux d'intérêt pour atteindre leurs objectifs de change. Dans certaines circonstances, la manipulation des taux d'intérêts est une nécessité. Ainsi, dans les années soixante-dix, les autorités monétaires helvétiques ont dû imposer des taux d'intérêts négatifs sur les dépôts des non-résidents pour dissuader ceux-ci de se porter sur le franc suisse dont

l'appréciation continue avait des effets économiques dépressifs (Plihon, 1991).

2.2.2. Le système de réserves obligatoires.

C'est une technique par laquelle les banques qui reçoivent des dépôts (par exemple en provenance de l'étranger) doivent constituer des réserves auprès de la banque centrale pour une fraction des dépôts reçus.

L'objectif des réserves obligatoires est donc de contrôler la politique de crédit des banques commerciales en influençant leurs taux d'intérêt. Cette technique peut aussi servir à contrôler les mouvements de capitaux internationaux (Champion, Trauman, 1991).

2.2.3. Le système de taxe sur les dépôts des non-résidents.

Dans certaines situations, le système de réserves obligatoires s'avère insuffisant pour atténuer une pression spéculative à la hausse sur la monnaie. Les autorités imposent alors aux non-résidents le paiement d'une taxe sur leurs dépôts en monnaie. Cette taxe, dont le montant varie en fonction des circonstances, peut excéder le taux d'intérêt. C'est l'origine des taux d'intérêt négatifs. De telles mesures, prises autrefois par la Suisse, sont très efficaces. Elles obligent les spéculateurs à la hausse à vendre la monnaie qu'ils ont achetée, le coût de sa conservation étant supérieur au bénéfice prévisionnel de son éventuelle revalorisation (Wapler, 1990).

2.2.4. La stratégie de monnaie faible au service de l'industrie et de la finance : le cas du Japon.

L'exemple du Japon semble illustrer l'idée selon laquelle une stratégie de monnaie faible est d'une efficacité redoutable pour développer une industrie puissante. De la fin des années soixante au milieu des années quatre-vingt, les responsables japonais ont pratiqué une politique systématique de sous-évaluation du Yen dans le but de stimuler les exportations, et de protéger le marché intérieur contre la concurrence étrangère. C'est ainsi que la compétitivité-prix des entreprises japonaises, mesurée par les prix relatifs à l'exportation corrigés de l'évolution du Yen, s'améliore de plus de 15 points de 1970 à 1985 (Plihon, 1991).

Les autorités nippones ont pesé sur le Yen par trois moyens principaux. En premier lieu, la Banque du Japon est intervenue régulièrement sur le marché des changes, surtout à la fin des années soixante, pour éviter que les excédents importants des paiements courants et de la balance de base se traduisent par une appréciation du Yen contre dollars. Puis, le contrôle des changes a été habilement utilisé afin de limiter les entrées de capitaux étrangers et d'encourager les sorties, ce qui a eu pour effet d'accroître la demande nette de devises contre yen et donc de réduire les pressions à la hausse du Yen. Enfin, les autorités n'ont rien fait pour accroître l'attrait du marché financier japonais, peu diversifié, avec des taux de rendement et des coûts de transaction peu

favorables. Les achats de titres japonais par les étrangers sont demeurés faibles tandis que les achats de titres étrangers par les résidents japonais ont été massifs, ils ont été multipliés par dix de 1980 à 1984 (Plihon, 1991). Ces sorties de capitaux fortement encouragées par les autorités monétaires contribuent à déprécier le Yen. La sous-évaluation permanente du Yen a permis au Japon de développer une industrie puissante dans le domaine des biens de consommation (automobile et électronique) sur la base d'avantages-coûts importants.

Mais le Japon a été conduit à changer de stratégie sous la pression des Etats-Unis. Le déficit américain vis-à-vis du Japon -55 milliards de dollars en 1986- devenait insupportable. Les accords Oba-Sprinkel, rendus publics en mai 1984, fixent les étapes de la déréglementation financière du Japon destinée à libérer la formation de la parité Yen/dollar. Le Yen s'est effectivement fortement apprécié contre le Dollar (+73% de 1985 à 1989) (Plihon, 1991).

CONCLUSION :

Interventions directes et indirectes des banques centrales n'ont jamais pu maintenir la valeur d'une devise à un niveau artificiel ne correspondant pas à l'état réel de l'économie du pays. Le volontarisme des gouvernements a des limites dans le domaine de la fixation des taux de change : la valeur d'une monnaie ne se décrète pas ; elle est avant tout le reflet de la hiérarchie des nations, liée à leur puissance économique et financière

Le contrôle des changes n'est donc qu'une illusion. Pour maintenir le taux de change d'une devise, il faut poursuivre une politique économique adaptée se caractérisant par un taux d'inflation identique à celui des partenaires commerciaux et un équilibre de la balance commerciale. Le contrôle des changes ne pourra, dans la meilleure hypothèse, que retarder l'échéance. En fait, en la retardant, il la complique et la dramatise.

Le contrôle des changes n'entraîne aucun effet positif sur le plan macro-économique. Il est en plus une source de tracas pour la gestion de l'entreprise.

La complexité des règles de change risque de dissuader les entreprises de libeller leurs exportations en devises et d'aboutir à une facturation en monnaie nationale, ce qui défavoriserait la compétitive des exportations du pays (Simon, 1998).

Références bibliographiques

Champion P.F, Trauman J, 1991. "*Mécanismes de change et marché des euro-dollars*". Ed. Economica. Paris.

EI-Erian N.A, 1994, "Taux de change multiples: l'expérience des pays arabes". *In revue Finance et Développement, décembre, Washington.*

Feiger G, Jacquillat B, 1982. «*Finance internationale*». Ed. Economica, Paris.

Hiouani A, 1996. "Le marché des changes interbancaire en Algérie". In *MediaBank*, n°24- juin/juillet 1996.Alger.

Ouzzani K, 1998. Régime des changes et taux de change en Algérie . In *MediaBank* n°34-fevrier/mars 1998.Alger.

Plihon D, 1991. "Les taux de change" Ed. La Découverte, Paris.

Simon Y, 1998. "Techniques financières internationales ". 3^{eme} édition, Ed. Economica. Paris.

Wapler N, 1990 "Les changes: cambisme et trésorerie devises". 4^{eme} édition. Ed .Dalloz. Paris.

Notes

(*) Maître assistant, chargé de cours à l'Université de Laghouat.

(1) En Algérie, le règlement n°90-06 du 30 décembre1990 a institué le Fonds de Stabilisation des Changes. Ce Fonds a pour objet de loger les moyens nécessaires en devises et en dinars que la Banque d'Algérie mettra en oeuvre pour stabiliser la valeur du dinar et atténuer les effets des fluctuations de change sur l'économie nationale.

(2) Règlement n° 95-07 du 23 décembre 1995 modifiant et remplaçant le règlement n°92- 04 du 22 mars 1992 relatif au contrôle des changes.

- Règlement n°95-08 du 23 décembre 1995 relatif au marché des changes, instruction n°78/95 du 26décembre1995 portant règles relatives aux positions de change.

- Instruction n°79/95 du 27 décembre 1995 portant organisation et fonctionnement du marché interbancaire des changes.

(3) Loi n° 86-12 relative au régime des banques et du crédit.

(4) Loi n° 90-10 sur la monnaie et le crédit, art.184 et 187.

(5) Cf. chapitre 1.

(6) Le règlement n°91-04 du 16 mai 1991 stipule que l'encaissement des recettes d'exportations d'hydrocarbures s'effectue exclusivement auprès des comptes de la Banque d'Algérie. Les recettes encaissées pour le compte des sociétés exportatrices d'hydrocarbures sont versées en contre-valeur dinars au profit de ces dernières chez la banque domiciliataire.

MATOUK BELATTAF (*)

L'aide à la création d'entreprises et dynamique de l'emploi : évaluation de l'expérience de la micro-entreprise dans la wilaya de Béjaïa

INTRODUCTION :

Parmi les grands problèmes que rencontre un pays pendant la phase de mutations économiques et sociales, pour l'instauration d'une économie de marché, celui du chômage demeure crucial et pesant en devenant un facteur de déstabilisation économique, politique et sociale. Les dimensions atteintes par ce phénomène revêtent un caractère chronique, notamment chez les jeunes en tant que couche sociale la plus importante et la plus touchée, car ils sont les plus exposés à ce fléau, en les rendant vulnérables, sensibles et faciles à exclure et à verser dans la criminalité et la violence.

Les différents gouvernements qui se sont succédé durant la décennie 1990 étaient convaincus de la nécessité et de l'urgence des actions à entreprendre en faveur de l'emploi des jeunes afin d'alléger les effets néfastes et durables du chômage. Depuis l'avènement des réformes économiques de 1988, le problème de l'emploi est demeuré préoccupant. A partir de 1991, un phénomène nouveau est apparu: le chômage des jeunes diplômés de l'enseignement supérieur, s'étendant, ensuite, à toutes les catégories de la population. Ceci est particulièrement important et révélateur de la profondeur de la crise qui affecte le secteur de l'emploi. Elle est devenue une réalité sociale causée par la baisse du seuil de l'activité économique qu'a connu notre pays.

Le désinvestissement et la destruction de grands ensembles économiques ont accéléré le phénomène du chômage par la réduction de l'offre d'emploi. Il est cependant difficile d'isoler le poids du chômage dû au ralentissement de l'activité économique de celui imputable aux mutations économiques de la période de transition vers l'économie de marché qui suppose la nécessité de promouvoir l'investissement en créant un environnement favorable à la création de l'emploi.

La volonté de trouver des réponses immédiates à la préoccupante situation du chômage chez les jeunes s'est traduite par des mesures spécifiques prises par les pouvoirs publics susceptibles de redresser les déséquilibres de l'emploi. Cette volonté s'est affirmée à travers un nouveau programme d'emploi des jeunes plus efficace et différent des précédents: la micro-entreprise proposée comme une alternative au

problème de sous emploi des jeunes. Notre travail s'articule autour des parties suivantes:

- 1- D'abord, nous présenterons une rétrospective des politiques de l'emploi de jeunes en Algérie.
- 2- Ensuite, nous définirons la micro-entreprise: cadre de fonctionnement, modalités de création et financement.
- 3- Enfin, nous terminerons par l'évaluation et l'évolution des micro-entreprises créées dans la wilaya de Béjaïa.

1. RETROSPECTIVE SUR LES POLITIQUES DE L'EMPLOI EN ALGERIE.

Pour faire face à une situation inopinée qui a heurté l'économie algérienne par la chute drastique des prix des hydrocarbures en 1986, le gouvernement a établi deux principaux programmes de lutte contre le chômage: le programme d'emploi des jeunes (PEJ) de 1988 et le dispositif d'insertion professionnelle des jeunes (DIPJ) de 1990.

1.1. Le programme d'emploi des jeunes (PEJ).

La crise de 1986 a incité les responsables du pays à mettre en place des mesures de nature réactive touchant essentiellement le marché du travail. Le PEJ est l'une des mesures adoptées par le conseil des ministres le 27 décembre 1987. Ce programme central, établi par le ministère, doit être appliqué par toutes les institutions concernées (wilaya, daïra, et commune). Nous traiterons successivement de ses objectifs, son financement, son fonctionnement et des problèmes rencontrés.

1.1.1. Objectifs.

Le PEJ est un programme initié en 1987, mis en oeuvre une année plus tard, élaboré pour des jeunes âgés de 16 à 24 ans. Il visait essentiellement à alléger le poids du chômage par l'emploi des jeunes, en vue de leur offrir une qualification pouvant leur faciliter une insertion professionnelle, dans des travaux d'utilité publique, à travers des actions lancées dans divers secteurs tels l'agriculture, l'industrie et le bâtiment. Un autre objectif aussi important, visé par ce programme durant la période 88-89, est la prise en charge de 200 000 jeunes chômeurs par le biais de la formation professionnelle, de l'apprentissage et d'une opération de recrutement dans les emplois salariés. Quant aux opérations de création d'activités, elles étaient laissées aux collectivités locales.

1.1.2. Financement.

Il a été ouvert un compte du Trésor, crée par la loi des finances 1988, intitulé «fond d'aide à l'emploi des jeunes» (FAEJ). L'ordonnateur principal de ce fond était le ministre du travail, de l'emploi et des affaires sociales (MTEAS) et l'ordonnateur secondaire était le wali. Le financement de ce programme était assuré par :

- Les fonds propres à chaque secteur.
- Les fonds communs des collectivités locales.
- Les subventions de l'Etat versées par le FAEJ.

Le FAEJ prenait en dépenses :

- Toutes les charges inhérentes aux salaires et la rémunération des jeunes recrutés.
- Les dépenses d'acquisition du petit matériel.
- Les dépenses liées à l'exécution du PEJ.

1.1.3. Fonctionnement.

Durant les deux années, le MTEAS élaborait au début de chaque année un programme d'emploi en faveur des jeunes et il établissait des décisions de dotations aux walis, accompagnées d'un état qui précisait les actions à entreprendre, les emplois et les enveloppes financières allouées à chaque opérateur (wali, commune, entreprise, etc...) les dépenses devant être conformes au programme du MTEAS. En matière de recrutement des jeunes par les entreprises, une exonération du versement forfaitaire VF et ITS était retenue par la loi de finance de 1988. Cette exonération concernait les entreprises, recrutant des jeunes âgés de 16 à 24 ans et pour une période de 3 à 24 mois. Le recrutement devait se faire selon une convention établie entre le wali et l'employeur, qui devait préciser notamment, la nature et le nombre des postes de travail offerts et la durée du travail.

1.1.4. Problèmes rencontrés par le PEJ.

Diverses contraintes ont été rencontrées lors de l'application de ce programme, elles se résument à :

- Une centralisation excessive des décisions entre les mains du MTEAS.
- Une mauvaise programmation des actions à entreprendre et de leur mise en oeuvre.
- Des retards dans l'affectation des crédits.
- Une évaluation et un suivi difficile des actions programmées.
- Une faible offre dans les travaux d'utilité publique.
- Une insuffisante mobilisation des collectivités locales.

Sur le volet matériel, le PEJ a échoué dans sa mission d'absorber une masse importante de la population active non occupée surtout celle des jeunes. Un bilan des deux années, a été établi et qui comporte comme conclusion :

- Les ressources financières allouées au FAEJ n'ont pas été consommées.
- 100.000 emplois seulement ont été créés.

Le PEJ n'a pas pu absorber toute la demande de travail du fait que durant les deux années 1988 et 89 respectivement, la demande d'emploi était de 243 221 et 248 218 tandis que l'offre d'emploi n'était

que de 112 035 et 100 088. Cela a permis le déclenchement d'un processus très large en faveur de la jeunesse qui souffre surtout, plus que d'autres, de ce problème. Il y a eu ainsi la naissance en 1991 d'un autre programme appelé dispositif d'insertion professionnelle des jeunes, en tenant compte des contraintes observées durant la mise en oeuvre du PEJ.

1.2. Dispositif d'insertion professionnelle des jeunes (DIPJ).

Avant d'entamer le sujet du (DIPJ), objectifs, financement et problèmes, il est tout à fait important de connaître les restructurations qui ont constitué la base de l'assiette de ce dispositif. Celles-ci ont touché essentiellement le niveau central ainsi que le niveau décentralisé.

1.2.1. Les niveaux de restructuration.

i) Le niveau central.

En juin 1991, le ministère délégué de l'emploi, qui faisait partie du ministère des affaires sociales et du travail MTEAS est devenu ministère délégué à la formation professionnelle et à l'emploi. Les principales restructurations à ce niveau sont :

- Création de la direction de promotion de l'emploi (DPE) qui est chargée principalement de la promotion d'activités d'insertion professionnelle notamment dans le cadre du DIPJ, qui est lui-même géré par la DPE.
- Création de la direction de régulation de l'emploi (DRE) qui a pour mission principale la connaissance du marché du travail et d'intervenir dans le but d'arriver à une adéquation offre/demande d'emploi.

Il faut noter que les deux directions doivent travailler en étroite collaboration pour que les objectifs à court et long termes soient réalisés.

ii) Le niveau décentralisé.

Au niveau de la Wilaya, c'est la direction de l'emploi et de la formation professionnelle (DEFP) qui est chargée de la gestion et de la régulation de l'emploi. Elle constitue un des instruments de l'application de la politique du gouvernement en matière d'emploi et de formation professionnelle. Elle dispose de l'autonomie et du pouvoir de décision surtout dans la réalisation de l'équilibre entre l'offre/demande d'emplois.

Outre la direction à l'emploi des jeunes, d'autres organes ont été institués tels que le comité à l'emploi des jeunes composé d'un délégué à l'emploi des jeunes, (nommé par décret exécutif), d'un président du comité, de quatre cadres assistants du DEJ et d'un représentant de l'association de l'insertion des jeunes. Ce comité avait pour mission d'aider les jeunes à

réaliser des projets de création d'activités et de favoriser l'insertion professionnelle. Un comité de crédit présidé par le DEJ est composé des représentants des banques adhérentes avec la participation des

associations des jeunes aux travaux de ce comité. Ce dernier se prononce sur les projets approuvés par le DEJ et proposés par les jeunes à travers le comité local d'insertion des jeunes (CLIJ).

iii) Le niveau communal.

A ce niveau, il sera créé un CLIJ, présidé par un représentant de l'APC et composé de membres non permanents représentant les associations de jeunes, les entreprises de la commune et les services de l'emploi. Il est chargé de:

- Insérer les jeunes dans les programmes de formation.
- Insérer les jeunes dans les emplois salariés.
- Assister les jeunes dans tout le processus administratif.
- Recueillir et recenser les projets de création d'activités.

1.2.2. Objectifs.

L'objectif principal du DIPJ est d'alléger le poids du chômage, surtout que ce dispositif s'attaque au chômage des jeunes qui représentent environ 53% de la demande totale d'emploi telle que recensée en 1990. Le DIPJ s'intéresse aussi aux jeunes nouvellement en chômage, mais aussi aux travailleurs ayant perdu leur emploi. Pour réaliser ces objectifs, le DIPJ a mis en avant des formules d'insertion:

- La création de coopératives
- Création de petites et moyennes entreprises.
- Création d'emplois salariés par les collectivités locales.
- Formation professionnelle, apprentissage, etc.

1.2.3. Financement.

Le financement du dispositif dans son ensemble s'effectue par le Fonds d'emploi des jeunes (FAEJ). Le fonds est constitué d'un compte spécial du Trésor ouvert dans les écritures du trésorier principal et dont l'ordonnateur principal est le ministre délégué de l'Emploi (MDE). Les ressources de ce fonds sont en grande partie des subventions de l'Etat et diverses taxes. Le fonds finance 30% des projets approuvés, les 70% restant viennent des banques engagées dans le DIPJ, sous forme de crédits bancaires. Ces derniers sont garantis par le fonds de caution mutuelle des activités artisanales, commerciales et industrielles (FCMAACI) qui est domicilié auprès de la BDL. Le financement se fait de la manière suivante pour les projets de création d'activités ou de coopératives: après examen des dossiers des projets par le comité de la Wilaya, ces derniers sont présentés au comité de crédit. Celui-ci détermine les conditions de financement des projets notamment le taux, le délai de remboursement des crédits, le type de garanties, etc. En appliquant ce programme, un ensemble d'actions retenu est mis en oeuvre par le DIPJ:

- Les emplois salariés d'initiative locale (ESIL) correspondant aux travaux d'utilité publique du PEJ: il s'agissait de recrutement de jeunes chômeurs par les collectivités locales pour des périodes de six à douze mois, rémunérés au SMIG de 1991 (2500 Da /mois). C'était là une aide à la création d'activités qui devaient valoriser les potentialités locales.
- La formation au profit des coopérateurs liée à la création d'activités, et d'une durée ne dépassant les six mois.

1.2.4. Problèmes rencontrés.

i) Sur le plan juridique, des problèmes ont été rencontrés lors de l'application du DIPJ, surtout en ce qui concerne les coopératives et leur statut juridique. En effet, les questions qui se posent à ce sujet sont très importantes puisque la nature juridique n'a pas été clarifiée. Ces coopératives sont-elles privées, publiques ou communales?

ii) Le 2^{ème} problème qui s'est posé est le choix des activités. Ce choix est lié aux structures de l'emploi et celles-ci ne maîtrisent pas les notions de management, rentabilité, solvabilité. Surtout au niveau local, on ne prenait pas en considération les spécificité régionales. En particulier, il y a eu création de coopératives industrielles dans des zones agricoles.

iii) D'autres problèmes peuvent être énumérés tels que le manque de locaux, de moyens de transport et d'équipements, le manque de compétences en matière de management et enfin le manque de moyens financiers pour financer ce programme.

iv) Malgré tous ces problèmes, le DIPJ continuait à fonctionner jusqu'à 1996. Durant ses deux premières années d'existence (90-91), le gouvernement envisageait de créer respectivement 22.804 et 24.773 coopératives mais il n'a été réalisé que 5.847 et 2 641, soit 25% pour 90 et 10% pour 91 des projections faites. D'un autre coté, on assiste à une lenteur dans la réalisation des projets de création d'activités avec une injection d'importantes sommes d'argent sans qu'il y ait des résultats significatifs. Malgré la mise en oeuvre de ce dispositif, le chômage continuait à s'accroître davantage durant toute la période (90-96), atteignant une moyenne de 30% de la population active.

La wilaya de Béjaïa, quant à elle, a bénéficié d 'enveloppes financière suffisantes qui lui ont permis de réaliser les objectifs fixés par la tutelle en matière d'emploi.

Tableau 1 : Coopératives agréées et opérationnelles du 4/6/90 au 31/12/97 à Béjaïa

Secteurs	Coopératives	Coopératives opérationnelles	
		Nombre	Coopérateurs
Agriculture	113	120	373
BTP et hydraulique	713	71	241
Artisanat et services	1917	772	2164
Total	2143	969	2778

Source : DPAT de Béjaïa (Annuaire Statistique de la wilaya de Béjaïa, Edition 98).

Ce tableau montre que le nombre de coopératives créées durant toute la période de la mise en oeuvre du dispositif est en augmentation permanente, passant de 113 à 1917. Les coopératives opérationnelles sont aussi en évolution, de 120 à 771, ce qui a permis une création de 2 778 emplois dans les secteurs agricole, BTP, hydraulique, artisanat et services.

Tableau 2 : Répartition de la création d'emploi ESIL, formation et coopératives de 1990 à 1996 dans la wilaya de Béjaïa.

Années	Emplois ESIL	Formation	Coopératives
1990	2408	-	52
1991	806	130	750
1992	2297	34	702
1993	2188	280	421
1994	1028	255	227
1995	4400	32	1151
1996	4684	152	380
Total	17811	853	3683

Source : délégué à l'emploi des jeunes de la wilaya de Béjaïa.

Les données précédentes montrent que les ESIL ont eu une part importante dans la création d'emplois passant de 2408 en 1990 à 4684 en totalisant en 1996 le nombre de 17811 emplois créés. Il y a eu création de 3683 coopératives dans la wilaya de Béjaïa à fin 1996 alors que le tableau 1 indique que le nombre de coopératives était de 2143. Cette différence est due probablement à l'existence de coopératives agréées, mais non opérationnelles.

Cependant à l'échelle nationale, après l'échec de ce deuxième programme, le gouvernement a mis en place un autre processus de création d'emplois parallèlement aux réformes structurelles profondes effectuées sur l'économie nationale, en vue d'un redressement, permettant ainsi l'émergence de la micro-entreprise en 1996.

2. LA MICRO-ENTREPRISE.

la micro-entreprise est considérée comme étant un créneau porteur dans le marché émergent et elle est envisagée comme une solution stratégique aux problèmes du chômage, les jeunes chômeurs étant tenus de créer leur propre emploi par création d'entreprise.

2.1. Définition de la micro-entreprise.

la micro-entreprise est une entité économique créée par toute personne physique, demande d'emploi ou licencié pour compression d'effectifs, qui, à titre individuel ou collectif, veut investir dans la production de biens ou la prestation de services pour son propre compte. La limitation pourrait se faire par le nombre d'emplois ou le niveau de l'investissement. Cette activité peut toucher tous les secteurs d'activités pourvu qu'il y ait production de biens et de services marchands.

2.1.1. Objet et principe de la micro-entreprise.

La micro-entreprise apparaît comme un type d'opérateur s'impliquant de manière simple dans l'animation et le développement local, du fait de coûts d'investissement réduits, de l'éventail des créneaux à investir d'une part, et des emplois durables directs et indirects qui peuvent être générés d'autre part. La micro-entreprise est considérée aujourd'hui comme la forme la plus recommandée pour animer et dynamiser le tissu économique local. C'est aussi la forme la plus adaptée pour éveiller et promouvoir l'esprit d'entreprise, la volonté entrepreneuriale et l'émergence d'idées et de concepts nouveaux de développement. C'est enfin une voie privilégiée pour la mise en valeur des potentialités régionales ou locales et la création de richesses et d'emplois durables.

Outre son objectif économique, elle a d'autres finalités:

- L'émergence d'un type nouveau d'entrepreneurs, jeunes et dynamiques.
- La promotion et l'animation de l'activité socio-économique locale.

La création de la micro-entreprise repose sur une approche nouvelle de l'emploi ayant pour principes de base:

i) En premier lieu, celui de la responsabilité totale et entière des entrepreneurs potentiels sur la nature de l'activité projetée, les démarches, les moyens à mettre en oeuvre et le statut de la micro-entreprise à créer, etc.

ii) En deuxième lieu, le respect de la liberté d'intervention et de décision des partenaires concernés (banque, entreprise, collectivités locales, DEJ) qui ne peuvent être soumis à des obligations que dans le cadre de leurs prérogatives et leur volonté de soutenir l'esprit d'initiative et d'entreprise.

iii) Enfin, ces principes visent à rompre avec la gestion administrative de la création d'activité et de l'emploi pour propre compte, incompatible avec l'esprit entrepreneurial.

Dans ce cadre, l'intervention de l'Etat se traduit par un soutien multiforme mais ne peut en aucune manière se substituer aux promoteurs d'un projet de création de la micro-entreprise. L'Etat, pour sa part, veille à la mise en oeuvre des principes de gestion transparente des procédures. Un autre principe important pour la promotion de l'esprit d'initiative et de la micro-entreprise repose sur l'incitation et l'encouragement d'un parrainage profitable aux deux parties (parrain-parrainé) dans des rapports préalablement et librement formalisés.

2.1.2. Les formes juridiques de la micro entreprise.

Le promoteur potentiel est libre de choisir la forme juridique de la micro-entreprise à créer. Le code du commerce définit les différentes formes juridiques des sociétés commerciales soumises à l'immatriculation au registre du commerce.

Les possibilités offertes sont donc :

- La société à responsabilité limitée (SARL).
- La société en nom collectif (SNC).
- La société à commandite simple (SCS).
- La société par actions (SPA).

La législation offre, outre la coopérative agricole, d'autres formes juridiques de création d'une entreprise avec des formalités de constitution plus simples. Les formes les plus adaptées à la micro-entreprise, tel que signalé dans la circulaire, restent la SARL et la société à commandite simple, en raison de la responsabilité des associés qui ne répondent, dans ces cas, des dettes de l'entreprise qu'à concurrence du montant de leur apport. ainsi la micro-entreprise sera cernée à travers sa taille (moins de 09 travailleurs salariés), sa nature juridique et son domaine d'activité (petite production de biens et services marchands, sous-traitance).

2.1.3. Objectifs.

La création de la micro-entreprise vise quatre objectifs :

i) La promotion de l'esprit d'initiative et d'entrepreneuriat. A ce sujet, c'est un climat de «culture» qu'il convient d'inciter et d'encourager dans le cadre de la politique d'ouverture sur l'économie de marché.

ii) Valoriser le secteur de l'artisanat traditionnel et la pérennité d'une entreprise économique. C'est sur ses aspects que seront appréciées notamment la rentabilité et la fiabilité d'un projet de création d'une micro-entreprise. Les aspects de gestion de l'entreprise et de qualification du collectif constituent des paramètres d'appréciation également non négligeables sur la durée de vie de toute entreprise de production.

iii) La promotion et la création de la micro-entreprise vise à générer par la multiplication des projets, le maximum d'emplois directs et indirects économiquement viables et durables, de sorte à participer activement et progressivement à la résorption du chômage, notamment celui des jeunes.

iv) Ce dernier point est relatif à la valorisation de l'emploi informel. Il s'agit principalement d'aider et d'assister par différentes actions de soutien matériel, financier et réglementaire les animateurs d'activités de production de biens et de services qui interviennent dans la vie économique et sociale.

2.2. Modalités et procédures de création d'une micro-entreprise.

La volonté individuelle ou collective de créer une activité dans le cadre de la micro-entreprise telle que définie par la loi ne peut être entravée, canalisée ou orientée par l'administration sollicitée pour apporter son aide et son assistance que si les promoteurs du projet sollicitent par écrit un avis d'orientation ou de conseil sur les créneaux d'activité à investir, la zone d'implantation ou sur les avantages que confère le

dispositif d'aide et d'assistance mis en place par l'Etat et les collectivités locales.

Dans ce cas, l'administration saisie y apporte une réponse par écrit. En tout état de cause, le libre choix du promoteur d'une activité en la forme d'une micro-entreprise doit être respecté dans le cadre des règles qui régissent l'économie de marché. Cette règle de libre choix du créneau d'activité à investir s'applique à la forme juridique que souhaitent adopter les opérateurs des projets soumis à l'administration de l'emploi en vue de bénéficier de son assistance technique et administrative et d'avantages légaux et réglementaires en vigueur.

2.2.1. Conditions de création d'une micro entreprise.

Selon le dispositif de soutien à l'emploi de jeunes, peuvent bénéficier de l'aide du Fond National de Soutien à l'Emploi de Jeunes (FNSEJ), les jeunes promoteurs remplissant les conditions cumulatives suivantes:

- Etre âgé de 19 à 35 ans, lorsque l'investissement génère au moins 3 emplois permanents (y compris les jeunes promoteurs associés dans l'entreprise).
- L'âge limite du gérant de l'entreprise créée pourra être porté à 40 ans.
- Etre titulaire d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire reconnu.
- Mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propres d'un niveau correspondant au seuil minimum déterminé par l'article 3 du dispositif législatif.
- Ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction de la demande de création de micro-entreprise.
- Un apport personnel dont le montant dépend du niveau global de l'investissement projeté **(1)**

La demande de financement bancaire à mettre éventuellement en place, en plus de l'apport en capital du promoteur et de l'aide du Fond National de soutien à l'emploi des jeunes, pour assurer la réalisation des investissements, est traitée par le système bancaire en conformité avec les règles et critères d'octroi des crédits. Le jeune promoteur est tenu d'adhérer et de cotiser au Fond de caution mutuelle des activités industrielles, commerciales et artisanales. Ce fond assure auprès des banques et établissements financiers concernés, une garantie des crédits consentis aux jeunes promoteurs.

2.2.2. Constitution et dépôt du dossier.

le dossier de création d'une micro-entreprise est fourni en 5 exemplaires dont 2 déposés auprès de l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes et les autres déposés dans des banques pour avoir un accord de

financement. Le dossier comporte plusieurs pièces justificatives et documents à remplir avec l'assistance de l'ANSEJ.

2.2.3. Intervenants.

la création d'une micro-entreprise suppose le concours de différents intervenants, à savoir la banque, l'ANSEJ, le promoteur.

i) La banque, dont le financement d'un projet de micro-entreprise n'obéit qu'aux seules règles de rentabilité de l'investissement. L'Etat n'intervient pas et ne décide pas dans les relations des promoteurs avec les banques qui examinent les demandes de crédit dans le cadre des règles classiques de bancabilité et de garantie d'un projet à financer.

ii) L'ANSEJ, qui participera avec un montant de prêt non rémunéré prévu par l'article 7 du décret présidentiel qui varie en fonction du coût de l'investissement.

iii) Le promoteur, doit mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propres d'un niveau correspondant au niveau indiqué précédemment.

les deux premiers intervenants (banque et ANSEJ) peuvent apporter leur aide et assistance multiformes (choix de créneaux d'investissement, étude de faisabilité, montage financier...), pour finaliser et concrétiser les idées de projet qui émaneraient d'entrepreneurs et de promoteurs potentiels de micro-entreprise.

On peut conclure que cette opération de préparation de dossier nécessite beaucoup de temps, car il y a des documents qui prennent plus d'un mois pour leur délivrance (tel le certificat de non-affiliation à la CNAS + CASNOS), auquel il faut ajouter le temps que prend encore la banque pour répondre à la demande du promoteur. Tout cela rend cette opération presque impossible, car elle vous oblige à préparer le dossier cette année et à attendre la réponse l'année suivante. Tout cela bloque les jeunes promoteurs dans la réalisation de leurs projets alors que l'Etat est censé mettre en place des mesures qui facilitent la tâche afin d'alléger et d'inciter les jeunes à créer leurs entreprises pour relancer l'économie.

2.3. Formes, avantages et structures de financement.

Il existe trois formes de financement de l'investissement dans le cadre de la création de la micro-entreprise. Chaque forme présente des avantages fiscaux et parafiscaux et des aides financières qui varient selon le niveau de l'investissement, de réalisation et d'exploitation du projet.

2.3.1. Première Forme : le financement triangulaire.

Ce financement est constitué de l'apport du ou des jeunes promoteurs qui varie selon le niveau de l'investissement et la localisation de l'activité (zone spécifique, autre zone) du crédit sans intérêts fourni par l'ANSEJ par le biais du Fond National de Soutien à l'Emploi de Jeunes (FNSEJ)

et enfin du crédit accordé par la banque dont une partie des intérêts est bonifiée par l'ANSEJ à des taux qui varient selon la nature et la localisation de l'activité et garanti dans sa totalité par le Fonds de caution mutuelle de garantie risque/crédits jeunes.

En ce qui concerne les avantages fiscaux et parafiscaux, dans ce type de financement, la micro-entreprise bénéficie en phase de réalisation du projet, de la franchise de la T.V.A pour l'acquisition de biens d'équipements entrant dans la réalisation de l'investissement, avec une application du taux de 5% (réduit à 3% en 1999), en matière de droits de douane pour les biens d'équipements importés, et 8% de droits de mutation pour les acquisitions immobilières.

Le jeune promoteur bénéficie aussi d'exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises et de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions et, en phase d'exploitation, d'exonération totale de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS), de l'impôt sur le revenu global (IRG), du versement forfaitaire (VF) et de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP), ainsi que d'un taux réduit des cotisations patronales de 7% au titre des rémunérations versées aux salariés de la micro-entreprise. Le financement triangulaire présente une structure de financement composée de 4 niveaux, selon le montant de l'investissement comme le présente le tableau 3.

Tableau 3 : le financement triangulaire.

Niveau de l'investis.	Montant de l'investis. en DA	Crédits sans intérêt	Apport personnel		Crédits Bancaires	
			Zones spécifiques	Autres zones	Zones spécifiques	Autres zones
Niveau 1	Moins de 1.000.000	25%	5%	5%	70%	70%
Niveau 2	1.000.001 à 2.000.000	20%	8%	10%	72%	70%
Niveau 3	2.000.001 à 3.000.000	15%	11%	15%	74%	70%
Niveau 4	3.000.001 à 4.000.000	15%	14%	20%	71%	65%

Source : Textes législatifs et réglementaires du dispositif de soutien à l'Emploi des jeunes.

2.3.1. Deuxième Forme: le financement mixte.

Dans ce type de financement, le montage est composé seulement de l'apport personnel du ou des jeunes promoteurs et du crédit sans intérêt de l'ANSEJ, qui varie selon le niveau de l'investissement. S'agissant des avantages fiscaux et parafiscaux, le jeune promoteur bénéficie, dans le cadre de la micro-entreprise, des mêmes avantages sus-cités dans le premier type de financement. Le tableau 4 présente la structure de financement selon les trois différents niveaux d'investissement.

Tableau 4 : Le financement mixte.

Niveaux	Montant de l'investissement en DA	Crédit sans intérêt	Apport personnel
N1	Moins de 1 000 000 DA	25 %	75 %
N2	De 1 000 001 à 2 000 000 DA	20 %	80 %
N3	De 2 000 001 à 4 000 000 DA	15 %	85 %

Source : Textes législatifs et réglementaires du dispositif de soutien à l'emploi des jeunes (1996).

2.3.3. Troisième forme : l'autofinancement.

Dans ce type de financement, comme son nom l'indique, la totalité du financement du projet créé par le jeune ou les jeunes promoteurs lui ou leurs appartient. Le montage financier est composé uniquement et entièrement de l'apport personnel du promoteur. Comme cet investissement sera créé dans le cadre de la micro-entreprise, le jeune promoteur bénéficiera de la totalité des avantages fiscaux et parafiscaux cités dans les deux types de financement précédents.

3. EVALUATION DE LA MICRO-ENTREPRISE A BEJAIA.

Béjaïa est une ville côtière située au coeur de l'espace méditerranéen, s'étendant sur une superficie de 3261,26 km² avec une population active d'environ 214.997 personnes, dont une grande proportion de jeunes chômeurs qui avoisine les 40% de la population. A cet effet, les autorités locales ont adopté une politique de sensibilisation des jeunes pour créer leur propre entreprise en s'adressant aux organismes locaux tels que L'ANSEJ et les banques. Ces derniers ont enregistré un nombre important de projets que les jeunes veulent concrétiser à travers différents secteurs d'activités, comme le transport, les services et l'industrie. Nous avons sollicité L'ANSEJ, antenne lhaddaden, pour recueillir toutes les informations nécessaires concernant le nombre de projets acceptés, le nombre de crédits octroyés dans tous les secteurs afin que nous puissions évaluer la situation des micro-entreprises dans la Wilaya de Béjaïa, et voir le rapport en termes de création d'emplois. Les données fournies par ces organismes sont classées dans les tableaux ci-dessous, réparties par communes et par secteurs d'activités, afin de permettre une certaine comparaison par région et par secteur.

Tableau 5 : Le transport.

Commune	Nb. Projets	Coût global (da)	Apport personnel (da)	Prêt non rémunéré	Prêt bancaire	Nb. d'emplois
Barbacha	2	3542545,54	2733423,50	293436,02	820000	4
Tizi n'berber	3	3840000	384000	768000	2688000	6
Bejaïa	9	50838785,81	498847862	8364650,53	35942675,16	11
Smaoun	2	2626312,10	262631,3	525262,4	183848,4	3
Amizour	11	17626065,90	1924928,57	3377563,00	12338245,57	20
Akbou	10	14535432,10	1792947,35	1156403,5	4730384,82	15
Ait R'zine	3	4297180,10	429718,10	859436,00	3008026,00	2
Taznalt	2	2542545,54	254254,55	508505,00	1779781,87	2
Draa el gaid	1	2953000,00	442950,00	442950,00	2067100,00	2
EL kseur	9	13045538,14	1302753,81	2348507,52	9119276,69	18
Ig. Amokrane	1	1467180,10	146718,10	293436,00	1027026,00	2
Tichy	1	2680358,04	268035,08	586998,52	1876250,62	2
Souk el T.	2	2934992,60	293499,26	586998,50	2054494,82	4
Fenaïa	4	5732805,10	573280,6	1146561,00	4012963,5	8
Kherrata	5	942501,52	1193084,92	1634835,94	6597513,66	10
Boukhlifa	7	10018865,88	1001988,57	2054848,9	7191969,82	14
Chemini	2	4117180,10	544281,10	690936,00	2882026,00	4
Darguina	1	1887187,50	152000,00	377437,00	1321031,25	2
Kendira	1	1467180,10	146781,10	293436,00	1027026,75	2
Ouzellaguen	2	3130000,00	313000,00	6026000,00	2191000,00	4
Ighren	2	2797100,00	279710,00	559420,00	1957970,00	4
Feraoun	3	4257180,10	565218,10	71193,00	2980026,00	6
Aokas	2	4117180,10	544218,10	690936,02	2882026,07	4
Oued Ghir	3	4434360,20	443436,20	886892,00	3104052,00	6
Tamokra	1	1467180,10	146718,10	293436,00	1027026,00	2
Beni M'hkech	1	1755100,00	175510,00	351020,00	1228570,00	2
Toudja	2	2934992,6	293499,26	586998,5	2054494,81	4
Adekar	1	1180000,00	118000,00	236000,00	826000,00	2
Tala Hamza	1	2440000,00	244000,00	368000,00	1708000,00	2
Souk Oufféla	1	1180000,00	118000,00	236000,00	826000,00	2
Seddouk	1	1467180,10	146718,10	293436,00	1027026,00	2
El flaye	1	1467812,50	146781,25	293562,50	1027468,00	2
Beni Djellil	1	1467180,10	146718,10	293436,00	1027026,00	2
TOTAL	98	186483439,1	22517262,3	30359599,97	120248895,8	175

Source :Etabli à partir des données de l'ANSEJ arrêtées au 30-09-1999.

On remarque dans ce tableau que le secteur du transport a intéressé presque toutes les communes de la Wilaya (33 sur 52) avec 98 demandeurs de transport public de voyageurs (TPV). La commune qui prédomine, c'est la commune d'Amizour, avec 11 projets, car elle a enregistré un déficit et un manque important dans le transport; puis vient en deuxième position la commune d'Akbou avec 10 projets, ensuite El-Kseur et Béjaïa avec 9 projets. On peut dire aussi que pour la plupart des promoteurs, le seul et unique motif qui les pousse à opter pour ce secteur, c'est bien la rentabilité financière pour assurer leur réussite et enfin le remboursement des prêts.

Tableau 6 : Les Services.

Communes	Nbre projets	Coût Global (Da)	Apport personnel	Prêt non rémunéré	Prêt bancaire	Nbre d'emplois
BEJAÏA	9	9998671207,4	1840107.1	1456177.5	4781098.9	12
Smaoun	1	554778,00	554778	-	-	02
Akbou	1	1160809,00	116080.9	232121.80	812426.30	01
Ait R'zine	1	642142	50000	192642	399500	01
Tazmalt	1	2000000	200000	400000	1400000	01
Elkseur	1	491697,38	24584.87	122924.35	344188.17	01
Tichy	1	7445845,0	158438	186146	400000	02
Fenaia	1	329714,35	19635.71	82428.00	230800	05
Kharrata	3	2493390	124673	623347.57	1745373	03
Ouzellaguen	1	60096,43	3004.82	15024.1	42067.50	02
Beriksilila	1	994475	49722.85	248614.25	696119.9	01
Ighil ali	1	812891,9	40700	203772	569024.9	02
Adekhar	1	926860,00	46343	231715	648802	02
Total	22	29890015.51	3228048,2	3994912,5	25069400	35

Source : établi à partir des données de l'ANSEJ (Béjaïa).

Le secteur des services, lui aussi, figure dans le haut de l'échelle, car il prend une part importante dans les projets des promoteurs avec un taux de 30% dans la totalité des communes. La commune de Béjaïa domine ce secteur avec 9 sur 22 projets, cela est du probablement au fait que la zone urbaine dispose des infrastructures et institutions nécessaires.

Tableau 7 : L'Industrie.

Communes	Nbre projets	Coût global (Da)	Apport personnel	Prêt non rémunéré	Prêt bancaire	Nbre d'emplois
Barbacha	01	3779477.68	566921.65	566921.65	2645634.3	06
Boudjilil	01	796000	39800	199000	557200	02
Bejaïa	04	12872891	2516862.2	1968580.15	1511539.6	06
Akbou	08	8453935.07	4470403.6	1134476.88	6417614.8	10
Ait r'zine	02	3202635	401079.75	539710.75	2241844	06
Tazmalt	02	2590000	211000	568122.04	1813420	05
Draa el gaid	01	12900	12900	-	-	03
Elkseur	01	3150000	630000	472500	2205000	02
Soukeltrine	01	734000	36700	183500	513800	05
Kherrata	01	3819938.5	763987.7	572990.78	2482960	04
Derguina	01	1205765	120576.5	241153	844035.5	05
Ighrem	01	690110	34505.5	172527.5	483077	02
Ferraoun	01	3429963.2	685992.4	514494.48	2229476	02
Aokas	01	3497397.5	639539.5	524654.63	2273503	05
Ighil Ali	03	2492891.9	1720700	203772	569024.9	02
Seddouk	01	3781120	138700	567168	2400000	02
TOTAL	30	54508824,88	12989669,1	8469571,86	29188129,61	65

Source : établi à partir des données de l'ANSEJ (Bejaïa).

Les projets réalisés se situent à mi-chemin entre l'artisanat et l'industrie proprement dite. Cependant, en raison du type d'activité et du caractère moderne des équipements, ils sont classés dans l'industrie. On constate, à l'aide du tableau, que l'industrie n'est présente que dans quelques communes (16/52) avec un nombre de demandeurs très faible par rapport aux secteurs des transports et des services. Cela est dû peut être au manque de savoir faire et de qualification car la transformation des matières premières en produits finis nécessite une compétence et une expérience.

Tableau 8 : L'Agriculture.

Communes	Nbre projets	Coût Global (Da)	Apport personnel	Prêt non rémunéré	Prêt bancaire	Nbre d'emplois
Boudjilil	01	1570194	157019.56	314039	1099136.4	03
Bejaïa	01	1868220	186822	373644	1307754.0	01
Amizour	01	2600000	390000	390000	1820000	02
Akbou	01	1170000	1723117.00	553117	2435841	05
Ait r'zine	05	9617476	1210612.3	1485760.3	6732267.2	10
Taznalt	02	5580047	835507	4789507	4030007.5	03
Draa el gaid	03	4796556.	531747.12	907219.92	3357589.7	09
Elkseur	03	3414656	293343.5	731053.25	2390259.2	06
Kherrata	01	1270000	127000	254000	889000	02
Ferraoun	01	1562346	156234.64	312469.28	1093642.4	03
Sidi Aich	01	2016000	302400	302400	1411200	01
Chelata	01	944441	47500	236111	661108	02
TOTAL	21	36409939,08	5961303,06	9312136,48	27227805,5	47

Source : établi à partir des données de L'ANSEJ (Béjaïa).

Pour le secteur de l'agriculture, on peut dire qu'il n'a pas fait l'objet d'une préoccupation des demandeurs qui ne sont recensés que dans 12 communes sur les 52 de la wilaya, soit un taux de 23%. Pour le promoteur, ce secteur est dépendant des conditions météorologiques (climat). Ces dernières années sont marquées par une sécheresse et un manque d'eau flagrant. Quant à l'élevage, lui aussi est très risqué à cause des changements climatiques.

Tableau 9 : L'Artisanat.

Communes	Nbre projets	Coût global(Da)	Apport personnel	Prêt non rémunéré	Prêt bancaire	Nbre d'emplois
Boudjilil	01	796000	39600	199000	557200	03
Samaoun	01	968000	48400	242000	677600	04
Amizour	01	1211000	121100	242200	847700	12
Ait r'zine	01	793155	39657.75	198288.75	555208.5	10
Draa el gaid	02	3189508	758926.32	428926.32	2001656.1	06
Tichy	01	1373776	137000	274776	962000	02
Kherrata	01	856680	42834	214170	599676	01
Total	08	9188119,7	1187718,07	1799361	4399549	36

Source : établi à partir des données de L'ANSEJ.

Pour l'artisanat, le nombre de jeunes qualifiés dans ce secteur est faible et ils ne sont que présents dans 7 communes sur 52, soit un taux de 13,46%. On remarque que même par commune, il n'y a pas beaucoup de demandeurs: 2 à Draa El Gaid avec 36 emplois créés.

Tableau 10: Autres activités.

Communes	Nbre projets	Coût global	Apport personnel	Prêt non rémunéré	Prêt bancaire	Nbre d'emplois
Bejaïa	03	3030663	241409,39	676777,99	2121463,55	03
Amizour	01	854224	42711,20	213586	597950,80	04
Akbou	02	3685647,5	484282,38	621411,85	2579953,25	02
Taznalt	02	3074200	415754,55	614840	2160940	03
Draa el gaid	01	55800	55800	-	-	04
El kseur	01	1328907,7	1328907,7	-	-	01
Fénaïa	02	433300	433300	-	-	04
Kherrata	01	1008440	100844	244042,4	667097,2	01
Beni ksila	01	81175,83	81175,83	-	-	01
Aokas	01	100000	100000	-	-	02
Total	15	13652358	3284185,1	2370658,2	8127410,8	25

Source : établi à partir des données de l'ANSEJ.

Récapitulant l'évaluation de la micro-entreprise dans la wilaya de Béjaïa, à travers les tableaux 11A et 11B qui font ressortir les éléments suivants :

Tableau 11-A : Tableau récapitulatif.

Secteurs	Nbre de projets	Coût global (da)	Apport personnel	Prêt non rémunéré
Transport	98	18 648 343,9	22 517 262,37	30 359 599,97
Services	22	29 890 015,51	3 328 048,25	3 994 912,55
Industrie	30	54 508 824,88	12 989 669,1	8 469 571,86
Agriculture	21	36 409 939	596 1303	9 312 136,48
Artisanat	8	9 188 119,78	1 187 718,07	1 799 361,0
Autres	15	13 652 358,22	3 284 185,13	2 370 658,24
Total	194	330 132 696,5	49 168 185,85	56 306 240

Tableau 11-B : Tableau récapitulatif.

Secteurs	Prêt bancaire	Nbre d'emplois	Coût global/ nombre d'emplois	Coût global/ nombre de projets
Transport	120 248 895,8	175	1 065 619,65	1902892,2
Services	25 089 400,76	33	905 758,04	1358637,06
Industrie	29 188 129,61	65	838 597,3	1816960,8
Agriculture	27 227 805,53	47	774 679,5	1733806,6
Artisanat	4 399 549,6	36	255 225,54	1148514,9
Autres	81 274 108	25	546 094,3	910157,2
Total	287 407 889,3	381	3 630 974,2	8 870 968,78

Source : nos calculs et regroupements à partir des données de L'ANSEJ, au 30/09/1999.

i) En terme de nombre de postes d'emploi créés.

Le transport est plus dominant par rapport aux autres secteurs avec 175 emplois, suivi de l'industrie avec 65 emplois, de l'agriculture avec 47 postes, de l'artisanat; 36 emplois, des services; 33 emplois et enfin, de «autres» avec 25 emplois.

ii) En terme de coût global du projet.

Le secteur qui domine c'est de l'industrie avec (54.508 824,88 DA) car il demande beaucoup d'équipements pour monter une fabrique ou un atelier. Il est suivi de l'agriculture avec (36.409.939 DA), puis des services et du transport, respectivement avec 29.890.015,51 et 18.648.343,9 DA. Comme l'apport personnel et le prêt non rémunéré augmentent proportionnellement par rapport au coût global, donc cette hiérarchie des secteurs cités déjà reste maintenue.

iii) En terme de coût de création d'un poste d'emploi.

On constate que le secteur de transport demande plus de moyens financiers, pour créer un poste d'emploi avec 1068619,65 suivi des services avec 905758 DA puis l'industrie avec 838597,3 DA. Cela reste tout de même des sommes importante que doit engager chaque promoteur.

iv) En terme de coût de réalisation d'un projet.

On remarque que le transport vient en première position, suivi de l'industrie.

v) En terme de crédits octroyés par les banques.

Le secteur transport a bénéficié d'un important prêt par rapport aux autres secteurs, car c'est le secteur le plus favorisé est le plus désiré par les jeunes promoteurs, vu sa rentabilité financière immédiate, ce qui rassure les banques pour le remboursement.

En dehors de ces secteurs, les promoteurs ont opté pour divers projets qui ont à leurs yeux une rentabilité financière qui leur permet de réussir, tel que les travaux publics et bâtiment ou l'exploitation forestière. En général, on constate que le secteur dominant dans la Wilaya est le transport. Ceci, s'explique par le manque de moyen de transport dans les différents communes, soit par des raisons de rentabilité financière, soit encore par des conditions d'accès moins contraignants par rapport à d'autres secteurs et créneaux (il suffit en effet d'avoir le permis de conduire).

Tableau 12 : Répartition par activité.

Activités	Type d'activité	Dossiers favorables	Emplois
Bâtiment	-	-	-
Industrie	Boulangerie	01	04
Services	Boîte informatique	01	03
	Cafétéria	01	03
	Laboratoire	01	04
Transport	Transport	03	06
Agriculture	Nettoyement	01	03
Autres	Bureau d'architecture	01	03
Total		09	26

Source : BNA agence Béjaïa 588 Bilan au 30/09/1999.

Tableau 13 : Répartition par activité du montant des crédits octroyés

Type de crédit	Activité	Nombre d'emplois	montant	Coût d'investis
Crédit à moyen terme	Labo-photo	02	640000	959016
Crédit à moyen terme	Transport	12	4075000	8461820
Total		14	4715000	9420836

Source: Agence CPA Amizour 14/04/1999

Les deux tableaux précédent (12 & 13) montrent que le transport et les services sont les plus favorisés par l'ANSEJ et les banques cela

s'explique par:

i) La réalité montre que ces deux secteurs soit toujours rentables et permettent donc le remboursement des crédits.

ii) La catégorie concernée par ce programme étant les jeunes, ces derniers s'intéressent toujours à une activité qui procure un gain facile sans efforts physiques. Par opposition, on constate que les secteurs bâtiment et agriculture, qui peuvent absorber une main d'oeuvre importante sont moins demandés par les jeunes et moins favorisés par les banques deux raisons pour l'une ou l'autre des 2 raisons suivantes :

- Soit il y a peu de demandes.
- Soit les crédits que les banques doivent injecter sont si élevés que ces dernières ne peuvent les assurer.

Selon le bilan final de l'activité de l'antenne de Béjaïa établi par celle-ci au 31/08/1999, elle a enregistré 3097 dossiers déposés avec un nombre d'emplois minimal de 7592 et l'agence a délivré 3030 attestations d'éligibilité réparties par secteurs d'activité comme suit:

Tableau 14 : Répartition des attestations d'éligibilité par secteur d'activité

Secteur d'activité	Attestations d'éligibilité	%
Services	559	18,44
Artisanat	350	11,55
Agriculture	855	28,2
Hydraulique	05	0,16
Pêche	04	0,13
Transport	1043	34,4
Industrie	135	4,45
BTP	36	1,18
Profession libérale	43	1,14
Total	3 030	100 %

Source : Etabli à partir des données de l'ANSEJ, Béjaïa

Au niveau de L'ANSEJ, transport, agriculture et services sont les plus privilégiés, respectivement avec des taux de 34,4%, 28,2% 18,44%. Une remarque très importante peut se faire à partir de ce tableau: Béjaïa étant une ville côtière, la pêche devrait être plus demandée, alors qu'elle ne l'est pas. Cela est dû sûrement à divers facteurs qui sont liés à cette activité, tels que:

- Le coût très élevé des équipements et accessoires de pêche.
- Le monopole exercé par certains barons de la pêche, puisque, à titre d'illustration, le kilogramme de sardines est plus cher à Béjaïa qu'à Sétif ou Constantine, quelle que soit la période de l'année.
- L'exiguïté et la vétusté du port de pêche et des infrastructures d'accompagnement.

- Le caractère saisonnier et autres spécificités de l'activité (sorties nocturnes, conditions climatiques, fragilité du produit,...)

Tableau 15 : Comparaison entre les 3 wilayas : Béjaïa, Sétif et Jijel (1998).

1- BEJAIA

Activités	Nombre d'emplois	Coût de projet favorable	Montant à CMT	Apport personnel	Prêt ANSEJ
Industrie	52	21 940	13 700	4 452	4 061
Services	211	89 401	55 930	14 838	17 713
Transport	249	74 063	113 660	25 060	35 310
Total	512	185 404	183 290	44 350	57 084

2- SETIF

Activités	Nombre d'emplois	Coût de projet favorable	Montant à CMT	Apport personnel	Prêt ANSEJ
Industrie	18	5 394	3 350	953	1 091
Services	80	39 221	22 224	10 092	6 925
Transport	46	54 119	27 999	10 758	8 998
Total	144	98 734	53 573	21 803	17 014

3- JIJEL

Activités	Nombre d'emplois	Coût de projet favorable	Montant à CMT	Apport personnel	Prêt ANSEJ
Industrie	34	18 626	12 480	2 545	3 601
Services	102	44 824	26 773	10 932	9 557
Transport	119	84 248	52 250	17 576	16 748
Total	255	147 698	91 503	31 053	29 906

Source : Etabli à partir des données fournies par la BDL (Béjaïa).

Unité : millier DA

Selon les données comparatives du tableau précédent, la wilaya de Béjaïa tient une place prépondérante en termes d'emploi en créant 512 emplois dans tous les secteurs, suivi de Jijel avec 255 emplois puis en dernier lieu par Sétif avec 144 emplois. C'est aussi à Béjaïa que le volume des crédits octroyés par les banques est le plus important (183290.000DA). Elle est suivie toujours de Jijel avec 91.503.000DA puis de Sétif avec 53 773 000DA. Quant aux coûts des projets, la wilaya de Béjaïa reste en tête avec 183 290.000DA suivie de Jijel avec 147.698.000DA, puis de Sétif avec 98.734.000DA. Cette domination de la Wilaya de Béjaïa est due peut être à un plus grand degré de sensibilisation des jeunes à créer leur propre emploi ou bien du fait du blocage de l'information au niveau des autres wilayas.

Enfin, trois années après l'élaboration de ce programme, le nombre d'emplois créés a concouru à réduire le taux du chômage à moyen terme et à long terme. L'objectif principal étant l'allègement du poids de chômage dans la wilaya, l'ANSEJ a beaucoup aidé les jeunes promoteurs par le financement afin d'aboutir à une relance de l'activité économique. Mais cela ne doit pas laisser croire à l'inexistence de lacunes dans l'application de ce programme. De nombreuses remarques peuvent être faites à ce sujet.

i) La lenteur constatée, au niveau des banques, à donner une réponse à la demande de crédits des jeunes promoteurs, influence négativement ces derniers qui finissent par abandonner leurs projets.

ii) En fixant le plafond du coût de l'investissement à 4.000.000DA, on entrave le jeune promoteur qui veut investir dans un projet plus rentable, et plus créatif d'emplois, mais qui nécessite un financement supérieur à ce plafond.

iii) En favorisant les secteurs des transports et des services, l'ANSEJ et les banques ne se sont pas conformées une condition essentielle de la croissance économique: celle-ci se réalise davantage dans les secteurs productifs dégageant une plus value: industrie, agriculture,...

iv) Enfin, en dernier lieu, La petite comparaison entre wilayas fait apparaître la place importante que tient la wilaya de Béjaïa par rapport à Jijel et Sétif. Sans doute, cela s'explique-t-il par la vulgarisation plus souple du programme à Béjaïa, et/ou par les facilités offertes par les acteurs locaux ou encore par l'existence de l'esprit d'initiative chez les jeunes de Béjaïa.

CONCLUSION :

1- On peut dire que la micro-entreprise, comme programme d'emploi des jeunes, est plus efficace par rapport aux programmes précédents que ce soit au niveau de l'organisation que de celui de l'orientation des activités créées, notamment dans le volet participation à l'équilibre sectoriel et régional (voire national) pour permettre une résorption définitive et totale du chômage, tout en créant des postes d'emplois durables à long terme et non à court terme, comme c'était le cas dans les dispositifs précédents.

2- Ce programme a permis de créer une certaine initiative entrepreneuriale qui responsabilise les jeunes promoteurs dans leurs activités tout en implantant dans leurs pensées un esprit créatif et libéral afin de s'adapter aux nouvelles données de l'économie de marché qui est basée sur la compétence, l'initiative, l'efficacité et la qualification.

3- Malgré cela, on ne peut passer sous silence quelques lacunes que porte ce programme en lui-même, telle que la marginalisation des travailleurs licenciés ou ayant perdu leur emploi à cause de la faillite des entreprises publiques, car ce dispositif n'inclut pas cette catégorie de travailleurs dont l'âge ne dépasse pas les 45 ans, du fait de la limite d'âge n'autorisant que les personnes de moins de 40 ans.

4- Il serait souhaitable que les organisme concernés fassent des campagne de sensibilisation à l'université pour que les étudiants prévient comme sujet de leur mémoire de fin d'études la conception, ainsi que l'étude de faisabilité d'un projet de création d'entreprise qu'ils pourront éventuellement réaliser par la suite une fois leurs études terminées ceci comme première étape avant la création d'un module, même facultation, sur «la création d'entreprise».

5- Une formation de courte durée (1 à 3 mois), gratuite ou non, pour les jeunes promoteurs pour s'enquérir de techniques de gestion, de production et des textes réglementaires, leur serait d'un grand apport.

Ceci peut se faire en collaboration: ANSEJ-Université-UFC-Formation professionnelle.

6- Les informations obtenues auprès de l'ANSEJ, en juin 2000, font état du bilan suivant pour la wilaya de Béjaïa, tous secteurs confondus, avec la prédominance des transports (voir annexe ci-dessous):

- 1 320 micro-entreprises créées.
- 3 890 emplois créés.
- Un montant d'investissement de plus de 1,799 milliards de DA.
- 4 420 attestations délivrées
- 11 000 emplois correspondants

ANNEXE

Additif pour la micro-entreprise-Données cumulées – mai 2000

Tableau 1: Micro-entreprises financées (au 31/05/2000)

Secteurs d'activité	Nombre de M-E	Nombre d'emplois	Montant global d'investissement (DA)
SERVICES	211	320	186 546 258
• Café / restaurant	88	264	62 905 812
• Informatique	24	48	22 324 017
• Publicité / communication	12	18	14 243 690
• Multiservices	10	12	13 980 285
• Labo-photo	14	28	20 478 733
• Branchement de gaz et élect.	12	48	16 029 955
• Lavage et graissage	04	08	4 722 388
• Coiffure	04	12	838 860
• Bureaux d'études	04	08	774 292
• Torréfaction	10	20	4 744 635
• Tournage	04	12	5 499 044
• Plomberie	10	12	2 516 585
• Labo d'analyses médicales	02	04	3 998 048
• Profession libérale	13	26	13 489 914
ARTISANAT	172	658	306 920 958
• Bijouterie	06	12	8 540 757
• Boulangerie/pâtisserie	59	231	170 878 044
• Couture/confection/tricotage	43	207	52 993 357
• Menuiserie	60	192	71 508 792
• Soudure/feronnerie	02	04	854 000
• Cordonnerie/maroquinerie	02	12	2 146 008
AGRICULTURE	171	463	282 730 044
• Prestations de S ^{ces} agricoles	14	28	16 196 142
• Elevage	127	375	225 618 720
• Exploitations agricoles	30	30	40 915 182
TRANSPORT	713	1 962	950 112 815
• Transport de voyageurs	635	1 828	822 667 519
• Transport de marchandises	78	134	127 445 296
INDUSTRIE & BTP	53	287	72 699 518
• Industrie	39	164	40 490 112
• BTPH	11	60	19 914 879
• Maintenance	03	63	12 294 537

Tableau 2 : Récapitulatif des micro-entreprises à BEJAÏA - mai 2000.

Secteurs d'activité	Nombre de M-E	Nombre d'emplois	Montant global d'investissement (en DA)
• Services	211	320	186 546 258
• Artisanat	172	658	306 920 958
• Agriculture	171	463	282 730 044
• Transport	713	1 962	950 112 815
• Industrie et BTP	53	287	72 699 518
• Total général	1 320	3 890	1 799 009 603

Source : Nos regroupements et calculs à partir des données de l'ANSEJ.

- Antenne de Béjaïa - juin 2000

Tableau 3 : Répartitions des attestations d'éligibilité par secteur - mai 2000

(Données cumulées et tout type de financement confondu)

Secteur d'activité	Nombre d'attestations d'éligibilité délivrée
• Services	885
• Artisanat	485
• Agriculture	1 151
• Hydraulique	06
• Pêche	05
• Transport frigorifique	276
• Transport de marchandises	351
• Transport de voyageurs	837
• Industrie	304
• BTPH	54
• Profession libérale	66
TOTAL	4 420

Source : Nos regroupements et calculs à partir des données de l'ANSEJ.

- Antenne de Béjaïa - juin 2000

Tableau 4 : Bilan de l'activité de l'antenne au 31 mai 2000
(Données cumulées et tout type de financement confondu)

Secteur d'activité	Nombre d'attestations d'éligibilité délivrée
• Services	885
• Artisanat	485
• Agriculture	1 151
• Hydraulique	06
• Pêche	05
• Transport frigorifique	276
• Transport de marchandises	351
• Transport de voyageurs	837
• Industrie	304
• BTPH	54
• Profession libérale	66
TOTAL	4 420

Source : Nos regroupements et calculs à partir des données de l'ANSEJ

- Antenne de Béjaïa - juin 2000

L. Parke-Rendall, Riopelle et William F. Steel,
L'ajustement des Micro et Petites Entreprises (MPE) à la libéralisation de l'économie dans 5 pays d'Afrique,
document de synthèse de la Banque Mondiale, avril 1997.

Documents statistiques de L'ANSEJ 1998 & 2000 :

Textes législatifs et réglementaires relatifs à au Dispositif de Soutien à l'Emploi des Jeunes :

- Ordonnance n° 96-14 du 14 juin 1996 (Loi des finances complémentaire pour 1996).
- Ordonnance n° 96-31 du 30 décembre 1996 (Loi de finance pour 1997).
- Décret présidentiel n° 96-234 du 2 juillet 1996 relatif au soutien à l'emploi des jeunes.
- Décret exécutif n° 96-295 du 8 septembre 1996 fixant les modalités de fonctionnement du compte "Fonds national de soutien à l'emploi des jeunes".
- Décret exécutif n° 96-296 du 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'ANSEJ et complété par le Décret exécutif n° 98-231 du 13 juillet 1998.
- Décret exécutif n° 96-297 du 8 septembre 1996 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée au jeune promoteur.
- Décret exécutif n° 98-200 du 9 juin 1998 portant création et fixant les statuts du Fonds de caution mutuelle de garantie risques/crédits jeunes promoteurs.
- Loi n° 97-02 du 31 décembre 1997 portant loi de finances pour 1998.
- La centrale des annonces et la tribune du 21 juin 1999.
- Exploitation des documents statistiques des banques : BDL, BADR
- Annuaire statistiques de la DPAT de la wilaya de Béjaïa, éd.1998 et 2000.
- Archives des délégués à l'emploi des jeunes.

Notes

(*) Maître de Conférences à la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de l'Université de Béjaïa.

(1) L'investissement projeté : est l'investissement que le promoteur prévoit et s'engage à réaliser dans le futur.

MOHAMED LAKHDAR MAOUGAL (*)

Champ linguistique algérien et mondialisation

1. L'ALGERIE, TERRE D'UN PLURILINGUISME HISTORIQUE QUI A FAÇONNE SON HISTOIRE.

La pluralité des usages linguistiques sur un même territoire et en un même temps est un signe de vivacité voire d'intensité des différents échanges entre les hommes. Que ces échanges soient évidemment linguistiques, n'empêchent nullement qu'ils se fassent aussi, en bien d'autres sphères, comme l'économie par la circulation des biens et des produits, comme la politique par la diplomatie partenaire, comme la culture par les influences mutuelles des créations et des productions. Mais la pluralité des usages linguistiques ne signifient pas pour autant la liberté, l'égalité, la solidarité et partant la coexistence et l'échange dans le respect réciproque. Elle peut être cependant un indice de situations plus ou moins conflictuelles.

Dans notre pays, comme nous l'écrivions il n'y a pas encore si longtemps:

«...Le problème des langues est devenu autre chose qu'un enjeu politicien électoraliste. C'est un problème très sérieux d'avenir, un problème vital. Malheureusement, le constat c'est qu'en l'absence d'un bilan rigoureux et honnête de la politique d'arabisation depuis trente ans, il est impossible d'évaluer les chances de faire promouvoir et progresser le plus vite possible la ou les langues de notre nation vers des besoins en adéquation avec les contraintes de modernité et d'insertion digne et autonome dans la mondialisation. Et ce qui est valable pour la langue arabe, est valable pour la langue tamazight et l'est tout aussi pour les langues étrangères en usage chez nous. Les langues chez nous sont encerclées dans un carcan lui-même tributaire d'un projet de société obsolète et suicidaire. Elles ne sont pas modernes ou archaïques en elles-mêmes, elles le sont en fonction des orientations des usages auxquels on les destine. La langue arabe est prédestinée encore aux usages de la mythologie sacrée et aux stratégies de verrouillage idéologico- politicien. La langue tamazight se débat dans des problèmes de reconnaissance de statut, et les langues étrangères sont reléguées à assurer tactiquement (momentanément) un lien avec le monde technologique et commercial. C'est cette distribution fonctionnelle tacticienne qui laisse s'imposer une réalité d'une grande insécurité linguistique. Le cadre qui se forme en langue étrangère a conscience que ses responsabilités sont programmées pour un temps, au bout duquel il

devra laisser la place à quelqu'un d'autre, peut-être moins compétent mais en tout cas plus conforme au profil attendu».(Maougal,2000)

Le problème linguistique en Algérie n'est pas un problème nouveau. Terre de destination de nombreuses entreprises de conquête et d'invasions, l'Algérie a vu déferler sur son sol pas moins d'une dizaine de langues venues se sédimenter sur la plus ancienne langue attestée: l'amazigh. Les langues introduites par des phénomènes multiples au rang desquels l'expansion et la conquête, auront joué les rôles de premier ordre, aussi longtemps qu'elles furent en usage, ces langues ont laissé peu ou prou des traces dans la langue devenue plus tard l'idiome majoritaire en usage, chez nous, l'arabe vernaculaire. Mais dans la mesure où cette langue vernaculaire était surtout d'un usage populaire et non savant, elle était essentiellement orale et partant non uniformisée, non standardisée, non normée. De ce fait, elle ne peut constituer à ce jour, en l'absence des documents écrits anciens, un fond sociolinguistique commun pouvant servir à établir sur des bases fiables l'histoire linguistique de notre pays et traduire donc dans les faits linguistiques les péripéties des évolutions et des transformations que cette langue aura connues.

Or, les multiples et les différentes conquêtes dont l'Algérie aura eu à souffrir furent à leur manière et en leur temps des phénomènes qui auront quelque peu ressemblé, toute proportion gardée, au processus actuel de mondialisation dans la mesure où l'Algérie, hier comme aujourd'hui, fut agressée par une réalité qui s'était imposée à elle et qu'elle n'avait pas choisi, encore moins appelé de ses vœux. Les différentes conquêtes, y compris celle arabo-islamo ottomane qui durera plus de douze siècles avec, il est vrai, des différences notoires entre les premières conquêtes qui se soldèrent presque toutes par la constitution à plus ou moins court terme de royaumes amazigho - musulmans, ayant vécu dans la prospérité et dans le trouble par intermittence, et les secondes conquêtes à la faveur d'un appel au secours face à la menace ibérique qui se soldera par la mise sous tutelle de notre pays sous le commandement de janissaires à la solde de la Sublime Porte. Cette seconde version sera le véritable prélude à l'implacable logique de mondialisation par le fait de la course, devenue selon les experts une spécialisation rentière dans laquelle notre pays sera cantonné au profit de l'Empire ottoman. Qui plus est, l'activité économique et politique centralisée à Alger et mise en relation faiblement interactive avec le monde extérieur à partir du diwan d'Alger, jetait les jalons d'une logique des échanges où l'extraversion des réseaux des échanges devenait de manière inexorable une mécanique d'appauvrissement du potentiel économique du pays en même temps qu'elle prenait figure d'un renforcement du mécanisme de rente et de spoliation qui conduisait petit à petit le pays à la ruine, avec l'abandon de l'intérieur du pays et la spécialisation poussée du littoral côtier. Cela est confirmé par les historiens qui notent alors l'existence de véritables communautés de gens de la mer qui viennent s'installer dans les ports algériens prêtant leurs services tant pour la construction et la réparation navales que pour la course et la piraterie aussi exaltantes en apparence qu'intéressés en réalité. Cette communauté multiethnique,

multiconfessionnelle, multilingue s'impose petit à petit par ses savoir-faire, en l'occurrence dans tout ce qui a un rapport direct ou indirect avec les métiers de la mer. Les linguistes, pour caractériser ces communautés aux parlers instables et multicolorés parlent de «lingua franca», un mélange sans dosage précis d'usages de parlers maltais, d'espagnol, de catalan, de portugais, de français, de corse, de sarde, d'italien, de croate, de grec, de turc etc.... Ainsi l'économie de course et de rente avait-elle créé un champ linguistique polymorphe avec pas moins d'une douzaine de parlers ou de substrats de parlers qui posaient petit à petit les jalons d'une langue internationale. Celle-ci n'aura pas survécu à la course. La conquête coloniale ayant dispersé tout ce monde de picaros, d'aventuriers de sac et de corde.

Le nouveau déversement des colons qui prennent les places des aventuriers de la course allait se faire cette fois-ci de manière plutôt contrôlée, organisée, planifiée. Ce que n'avait pas imposé le deylicat affairé à amasser les entrées des prises et les prélèvements des impôts et taxes plus que d'organiser le pays et les métiers, la colonisation allait prendre le temps de le faire et de rationaliser l'exploitation du pays, biens et hommes. Cette rationalisation appelait aussi, pour des besoins d'administration et de contrôle, une homogénéisation linguistique par bipolarisation des sociétés en présence: la société indigène colonisée avec son économie, avec ses langues et avec ses cultures et la société colonisatrice avec son économie et avec surtout sa langue: la langue française. A partir de la conquête coloniale, celle particulièrement qui se singularise par une occupation de la terre et par l'implantation d'un peuplement étranger exogène, la dynamique de l'expansion jouera dans un autre sens que celui traditionnel de la diversification plus ou moins grande des échanges divers. La colonisation de peuplement va développer une logique économiquement et socialement monopolistique et linguistiquement et politiquement jacobine. La réarticulation de la colonisation sur une logique monopolistique au seul profit du colonisateur allait faire entrer l'Algérie dans un système quasiment protectionniste où les échanges seront dorénavant régis par les flux de la société colonisée vers la société colonisatrice et inversement: La société colonisée allait être spécialisée dans la fourniture de produits vivriers ou à valeur ajoutée réduite (matières premières, agrumes, céréales etc...) et de main d'oeuvre à bon marché et la société colonisatrice allait trouver un débouché assuré à sa production et pour la circulation obligée de ses marchandises et ses produits finis. Pour ce qui est des usages linguistiques, la langue de colonisation s'impose de par la loi du marché, de l'administration, du contrôle et grâce surtout aux institutions (écoles ,hôpitaux, état civil, etc...). Le paysage linguistique colonial se polarise. Il y a le pôle de la langue officielle hégémonique, la langue française, et le pôle plus éclaté et diversifié des langues étrangères parlées par les colons d'une part, et des langues autochtones parlées par les colonisés indigènes d'autre part. Cette polarisation traduira, dans les faits, le système linguistique coloniale construit sur une langue dominante, épine dorsale de l'Etat colonial et sur une disparité d'usages linguistiques évoluant au gré des

conjonctures et dans une logique d'aménagement linguistique plus ou moins directif.

2. LES AVATARS DE LA PRE-MONDIALISATION COLONIALE.

A la suite de la conquête française, le champ linguistique et littéraire algérien va connaître cette fois-ci un processus diffractonnaire important et fort significatif.

L'implantation d'une colonie de peuplement et l'intensification des échanges entre la métropole et la colonie voient apparaître progressivement, sur le sol algérien, des formes d'expression propres à la France continentale. La langue et la littérature qui prennent naissance sur le sol algérien mais dans des formes d'expression propres à la société française francophone vont se calquer et se modeler sur les modes d'expression de la langue et de la littérature françaises tout en intégrant pour les besoins de la veine exotique et touristique, des cachets folkloriques aux contours et aux objectifs multiples et divergents. Des formes, des genres, des registres d'usages linguistiques et littéraires multiples et variées voient le jour.

D'abord la littérature exotique de voyage et de reportage, entièrement écrite en langue française et destinée à un public français métropolitain. De Flaubert l'anticonformiste au sensualiste Gide en passant par l'expressionniste Fromentin, par le réaliste Maupassant, par l'impressionniste Delacroix et même par le talentueux polémiste anticolonialiste Daudet, cette première littérature donne à voir le pays surtout, et subsidiairement ses hommes, surtout les autochtones qui seront niés par les écrivains colonialistes comme Louis Bertrand et Randau, totalement effacés par Camus entre les deux guerres et assassinés par son fils spirituel Meursault à la libération. Les autochtones dans cette forme d'expression n'ont pas de voix, ne parlent pas, n'écrivent pas. Pourtant ils sont là, motifs littéraires et arguments folkloriques d'idiomes désarticulés.

La mise en lumière viendra progressivement avec l'Ecole solaire d'Alger autour de Gabriel Audisio, qui reprend en l'amplifiant la thématique fromentine, Emmanuel Roblès, Jules Roy, Max-Pol Fouchet, et surtout Henry Kréa et Pélegri qui prendront fait et cause pour l'indépendance de l'Algérie et jetteront les bases d'une autonomisation anticoloniale de l'intérieur de la citadelle colonialiste, tous ceux-là qui tentent chacun à sa manière de démentir Sysiphe, de ramener Eurydice à la lumière, et de réchauffer au soleil bienfaisant une Algérie martyre de la conquête et de la barbarie coloniales.

L'insolation de Meursault l'interdit de parole et l'assassin de l'Arabe anonyme et muet sur une plage du Sahel algérois, et la révolte des «damnés de la terre», dans les rues de Sétif, de Kherrata et de Guelma le 8 mai 1945, le jour même de la libération, et la fin du fascisme raciste, vont donner jour à une explosion d'expressivité revendiquée sourdement, contenue difficilement, mais qui émerge dans la cohue des manifestations de la liberté et de la dignité. La littérature authentiquement algérienne prend alors naissance «dans la gueule du

loup» comme le soulignera très justement Kateb Yacine. Paradoxalement cette naissance est en même temps une annonce d'une mort, d'une fin, d'un terme mis au règne sans partage du monopole de l'expression francophone qui a capté pour lui seul l'Algérie et l'algérianité dans un système algérianiste sans les Algériens.

La voix algérienne est polyphone et polychrome. Jean Senac rend à l'algérianité son insularité et son ensoleillement repris et amplifiés par le poète Djamal Amrani. Kateb Yacine reconstruit la mythologie nationale dans une épopée historique et légendaire traversant les âges et bousculant les stèles pour ressusciter les morts et les inciter à la reprise des combats pour venger les ancêtres et se venger de leurs défaillances et défaites. Mouloud Mammeri réenracinant l'Algérie dans la tradition méditerranéenne redonne à Prométhée son refuge à Tasga, le piton rocheux accroché et somnolant sur la colline oubliée. Mouloud Feraoun parle, avec une force de caractère tranquille, d'une vie simple qui dit toute la complexité de la situation coloniale et qui se projette dans une vision sur un avenir problématique. Mohamed Dib raconte la saga d'une famille en un lieu de chute qui est aussi un haut lieu de renaissance à la vie et au vitalisme. Trois figures de père fondateurs de la nation bafouée voient le jour presque concomitamment: Jughurta l'éternel, Youghourta le sage et l'Emir Abdelkader chevalier de la résistance anti coloniale et figure emblématique légendaire du patriotisme. La vaillance du peuple lui est restituée par les chants de décembre et de la colombe (El Goumri) avec Bachir Hadj Ali. Même rendus timorés par le problème de l'expression prise au piège de la gueule du loup, des poètes et des romanciers à l'instar de Malek Haddad ou moins traqués par ce syndrome comme Henri Kréa et Anna Greki, engagent la langue française, «butin de guerre», comme un militant volontaire au service de la libération d'un peuple que sa nation locutrice d'origine opprime. Ces écrivains nationalistes, tel Prométhée, subtilisent sa langue au colonisateur et la retournent efficacement contre lui. La langue française est ainsi légitimement captée et intégrée comme langue du nationalisme, après avoir été longtemps une langue anti-colonialiste (Diderot, Voltaire, Daudet, Delacroix).

Forçant les portes du doute inoculé par les défaites séculaires successives, et abreuvée aux sèves d'un vitalisme réformateur et régénérateur, la littérature algérienne d'expression arabe reprend son souffle et profite de la nouvelle technologie de l'impression pour refaire peau neuve et rompre avec le carcan traditionnel et traditionaliste de la répétition et du modèle canonique. Les nouvelles formes européennes adaptées et adoptées par les talentueux littérateurs turcs (du XIX^e siècle) et égyptiens (du XX^e siècle) mariées souvent avec sagacité et finesse aux formes traditionnelles des séances (maqamat du IX^e-X^e et du XII^e siècle de Badi' Ezzaman Al Hamadhani et d'El Hariri), viendront après mai 1945, rompre la monotonie des travaux semi-académiques et parfois indigestes de l'historicisme identitaire idéologisé (Tewfiq Madani et Embarek El Mili) avec une verve de haute volée d'intelligence et de goût (Houhou pastichant le célèbre dramaturge égyptien Tawfiq El Hakim).

Dans cette effervescence, les langues populaires ne seront pas en reste. Leurs contributions vont se manifester avec beaucoup de bonheur dans le théâtre (Allalou, Rouiched, Ksentini, Touri, Bachtarzi, Hilmi), dans le chant satirique (Touri, Ksentini). Une nouvelle technologie permettra une revivification de la culture algérienne, toutes formes et tous genres confondus: la radiophonie d'abord, la télévision ensuite, relayées par les maisons d'enregistrement et d'édition). Petit à petit la culture populaire se défragilise, assurée de sa pérennité par des modes et des moyens de conservation et de diffusion qui lui donneront véritablement et légitimement une dimension nationale réelle et indiscutable.

3. LE REPLIEMENT NATIONALITAIRE DANS LE DUALISME EXPRESSIF.

L'indépendance de l'Algérie accentuera dans un premier temps ces effets bénéfiques. Le cercle des créateurs est vite élargi dans tous les domaines et la production culturelle connaît un formidable essor que viendront renforcer le cinéma et les maisons nationales d'édition et de distribution. Toute une infrastructure culturelle est mise en chantier avec un grand enthousiasme.

Pendant la première décennie de l'indépendance, l'expression culturelle est très diversifiée avec cependant une certaine prédominance francophone surtout dans les productions littéraires, cependant que dans les productions de masse comme le cinéma et le théâtre, les langues algériennes sont particulièrement performantes; le parler arabe, surtout, y est quasiment hégémonique (sauf dans les productions universitaires, voire scolaires).

Le journalisme et l'activité journalistique vont servir à poser et à exposer les grandes questions de l'heure qui ne tarderont pas à être détournées des problèmes de fond pour être noyées en des questions essentiellement formelles (le linguistique et l'idéologique vont primer sur l'esthétique et le culturel). Des écrivains culpabilisés à l'instar de Malek Haddad, déposent leur plume et arrêtent toute production dans la langue du colonisateur. Des textes de lois et de règlements vont régir les productions cinématographiques et théâtrales et les mettent en demeure de se conformer au projet de remodelage de la société dans une perspective d'idéologie d'authentification.

La langue populaire des zones amazighophones est bannie de toutes manifestations culturelles et scientifiques et est reléguée à l'expression folklorique de la chanson essentiellement kabyle. Le patrimoine amazigh est revivifié grâce au travail généreux et dévoué de Mouloud Mammeri qui reprend avec un souffle plus large et plus impétueux le travail engagé avant lui par Boulifa et Feraoun sur les Isfras du poète populaire Mhand Oumhand. Cependant que d'autres ethnologues s'intéressent à la poésie kabyle, aux contes et légendes ainsi qu'à la chanson populaire, surtout celle de l'émigration. En ce sens le travail méticuleux et exaltant de Farid Mammeri avec ses émissions

radiophoniques sur le patrimoine du chant de l'émigration suscite un grand intérêt et redonne vie et goût à l'expression poétique de l'exil. Un théâtre en langue amazigh voit le jour, surtout en exil, chez des jeunes émigrés. le chant populaire devient véritablement un socle de référencement national qui influence bien des auteurs, des poètes, des nouvellistes et surtout de jeunes talents qui se lancent dans le chant.

La langue arabe parlée est à son tour progressivement bannie des média lourds (radio, télévision, édition d'ouvrages et édition de presse). La cassure, entre l'institutionnellement légitime et le populairement pratique et opératoire, va entraîner un inexorable mouvement de déliquescence et de médiocratisation. Le génie algérien s'étiolo petit à petit dans le formalisme.

Références bibliographiques

Turin Y. 1970. *Les affrontements culturels dans l'Algérie coloniale*, Maspéro, Paris.

Taleb K. 1992. *Les Algériens et leurs langues*, Dar Hikma, Alger

Maougal M.L. 2000. *Langages et langues, entre tradition et modernité*, Marinoor Alger.

Notes

(*) Docteur d'Etat en linguistique, Maître de conférence - Faculté des lettres et des langues, Chercheur associé au CREAD Université d'Alger.

DJAMAL FEROUKHI(*)

SELMA FRAIHAT-CHENOUF (**)

A la quête du premier emploi : jeunes diplômés en licences d'enseignement et en D.E.S

INTRODUCTION :

Cet article fait partie d'un travail plus large (fraihat, 1999-2001) ayant pour objectif d'éclairer le processus d'insertion professionnelle des nouveaux diplômés détenteurs d'une licence d'enseignement technique, d'une licence d'enseignement en sciences exactes et biologiques ainsi que les détenteurs d'un diplôme d'enseignement supérieur (DES). Cette étude vise à faire connaître le devenir des jeunes diplômés à l'issue de leur formation initiale, leurs stratégies de recherche d'emploi, leurs difficultés d'accès à la vie active et leur situation professionnelle quelques années après leur sortie de l'université.

Le présent travail se propose de faire connaître le parcours des chercheurs d'emploi à partir du moment où ils décident de s'investir dans une activité de prospection pour intégrer le monde du travail. Pour cela, nous commencerons par repérer les différentes attitudes adoptées par les nouveaux diplômés à leur sortie de l'université ; nous nous intéresserons, aux stratégies et conditions de recherche d'emploi ainsi qu'aux raisons de la réussite ou de l'échec des diverses tentatives d'accès à l'emploi.

1) Contexte général : apparition des difficultés d'insertion professionnelle.

Depuis l'indépendance et jusqu'à un passé relativement récent, la garantie de l'emploi a constitué l'un des principaux objectifs de la politique économique et sociale engagée par l'Algérie. Aussi, l'approche adoptée par les autorités, en ce temps là, consistait à planifier le développement de l'éducation selon les besoins en main d'oeuvre de l'économie (man power approach) (Fourcade, 1995) pour assurer une adéquation qualitative et quantitative entre les besoins de l'appareil de production et le volume de sortie de l'appareil de formation.

A partir du milieu des années 80, le tarissement des sources externes de financement de l'Etat affecte le volume des investissements et concourt à la dégradation du niveau de la demande de travail au moment précis où on assiste à l'explosion de la demande sociale d'éducation, à une multiplication du volume de formations ainsi qu'à une diversification des filières et par conséquent à l'élargissement considérable de l'offre de travail. Dès lors, un déséquilibre se creuse, de

manière continue, entre l'offre et la demande de travail. On assiste, alors, à un accroissement rapide de la population en chômage qui, évaluée à 370 000 en 1984 et 430 000 en 1985, passe brusquement à 1,14 millions en 1987 et ne cesse d'augmenter depuis (de 1,18 millions en 1991 à 2,05 millions en 1997); le chômage, qui ne concernait que 9% de la population active comme le montrent les statistiques relatives à l'année 1985, va connaître un rythme de progression alarmant pour atteindre un taux de 21,34% en 1987 et passer à 28,15% en 1997.

Cette situation de crise n'affecte pas seulement le nombre de chômeurs mais aussi leur structure ; si bien que même les détenteurs des diplômes les plus élevés qui, jusqu'à un passé récent, étaient à l'abri de ce fléau, éprouvent des difficultés croissantes à intégrer la vie active. Il faut noter que la part des détenteurs d'un diplôme supérieur au sein de la population à la recherche d'un premier emploi (STR2) est passée de 0,6% en 1985 à 3% en 1990. (ONS, 1991) Toujours selon les données de l'ONS, la durée moyenne de chômage des universitaires est passée de 14,9 mois en 1989 à 23,1 mois l'année suivante. (ONS, 1992).

Quelques années après (en 1997), les diplômés universitaires représentent 4,6% de la population à la recherche d'un premier emploi, la durée moyenne de chômage des diplômés de l'enseignement supérieur est de 23,3 mois et le taux de chômage de cette même population se situe à 19,47% (ONS, 1997).

L'insertion professionnelle, considérée comme un phénomène quasi-instantané en période de croissance, notamment pour les diplômés universitaires, a fini par s'imposer en tant que préoccupation sociale et politique majeure en raison des délais de plus en plus longs d'accès à l'emploi; ce qui a poussé la recherche en Algérie, à l'image d'une grande partie des pays en voie de développement, à prendre conscience de la nécessité d'entreprendre des études d'insertion professionnelle.

ii) Repères méthodologiques.

Le présent travail, qui s'intéresse au devenir des diplômés de l'enseignement post-secondaire, quelques années après la fin de leur formation, cible exclusivement les nouveaux diplômés promus en 1990, 1991 et 1992 qui, de par leur formation, peuvent être amenés à assurer la mission d'encadrement dans les établissements d'enseignement secondaire dans les matières techniques et scientifiques. Ces diplômés proviennent de deux sources différentes:

- Les élèves contractuels sortis des écoles normales supérieures (ENS) et des écoles normales supérieures de l'enseignement technique (ENSET);
- Les détenteurs d'un DES (USTHB) qui, souvent et faute de débouchés épousent la carrière d'enseignant.

Ces jeunes diplômés, même issus de formations différentes, intègrent un marché commun, connaissent les mêmes difficultés et subissent les mêmes contraintes.

Les diplômés sortis des écoles normales (ENS et ENSET) ainsi que les détenteurs d'un DES ont fait l'objet d'une enquête postale réalisée au sein de l'unité de recherche en évaluation de la formation et de la recherche universitaire (INPS). Cette enquête vise le recueil d'informations individuelles détaillées sur le devenir de ces diplômés en observant leur cheminement sur une période de 2 à 5 ans (selon la promotion de sortie), ceci dans le but de:

- connaître la stratégie du diplômé à l'issue des études universitaires ;
- connaître le processus d'insertion en identifiant l'ordre de succession des situations vécues par l'enquêté;
- renseigner sur les caractéristiques des emplois occupés par les diplômés ayant cette opportunité.

L'enquête s'est déroulée en deux phases; la première a ciblé les diplômés des promotions de 1991 et 1992 des établissements suivants : ENS d'Alger, ENS de Jijel, ENS de Saïda, ENSET de l'Aghouat, et ENSET d'Oran. La deuxième phase a concerné les détenteurs d'un DES (USTHB), ENS de Oum-EI-Bouaghi, ENS de Mostaghanem, ENS de Ouargla (promotions 91 et 92), ENS d'Alger (promotion 90), ENS de Jijel (promotion 90), ENSET de l'Aghouat (promotion 90), ENSET d'Oran (promotion 90), ENSET de Skikda (spécialité électronique, promotions 91 et 92), et l'université de Blida (licence de maths, promotion 92) .

Près de 2000 (exactement 1933) questionnaires sujets à une interrogation exhaustive ont été envoyés durant le quatrième trimestre de l'année 1994. Pour la deuxième phase de l'enquête, l'échantillon retenu comptait 2279 diplômés auxquels les questionnaires ont été adressés durant le mois de juillet de l'année 1995. Cet échantillon a été arrêté selon la méthode dite de: «stratification représentative» ou «à taux de sondage uniforme» avec un taux de sondage fixé à 75%. Les variables selon lesquelles la stratification a été effectuée sont préalablement connues pour chaque individu; elles sont au nombre de six: l'année d'obtention du diplôme, l'établissement de formation, la spécialité, l'option, le sexe, et la wilaya de résidence.

Sur les 4212 diplômés enquêtés, 1801 ont retourné des questionnaires exploitables. En défalquant des questionnaires envoyés ceux qui sont retournés parce que le destinataire n'avait pas été retrouvé à l'adresse laissée à la fin des études (5,29%), on obtient un rendement net de l'enquête de 45,15%.

Une fois cette enquête réalisée et exploitée, ses résultats ont effectivement servi à rendre compte des aspects les plus importants du processus d'insertion de la population concernée.

I- LE PROCESSUS DE RECHERCHE D'EMPLOI.

Le marché du travail est un lieu de confrontation entre offre de travail par les travailleurs et demande de travail par les entreprises. Les offreurs de

travail y vendent des heures de travail aux employeurs qui en demandent moyennant un prix (le salaire). Ces échanges sont réglés par la loi de l'offre et de la demande sans déséquilibre majeur. Toutefois, une confrontation simple et automatique entre offre et demande est souvent irréalisable. Dans ce marché particulier, décentralisé et loin d'être ponctuel, les efforts de prospection s'avèrent nécessaires et même incontournables. D'un côté, les employeurs cherchent à s'approprier les meilleures compétences en respectant des critères de recrutement préalablement établis; de l'autre côté, les offreurs de travail, tout en voulant précipiter leur entrée dans la vie active, tentent de saisir les meilleures opportunités d'embauche.

Tout au long du processus de recherche d'emploi, les diplômés peuvent développer différentes stratégies. Certaines sont efficaces d'autres le sont moins, leur choix peut dépendre de la situation socio-économique propre à chaque demandeur d'emploi comme il peut être suggéré par les caractéristiques du marché du travail ou la conjugaison des deux. Il est toutefois difficile d'affirmer l'existence de réelles stratégies dans la mesure où celles-ci sont souvent inconsciemment élaborées.

1.1. Quel chemin suivre à la sortie de l'université ?

L'obtention d'un diplôme universitaire est loin d'être une fin en soi, mais plutôt le commencement pour le détenteur d'un projet d'avenir longtemps dessiné. A l'issue de leur formation, les diplômés se trouvent souvent contraints à choisir entre différentes situations. Chacun selon sa formation, ses conditions sociales, ses ambitions et ses capacités va développer sa propre stratégie pour saisir la meilleure opportunité.

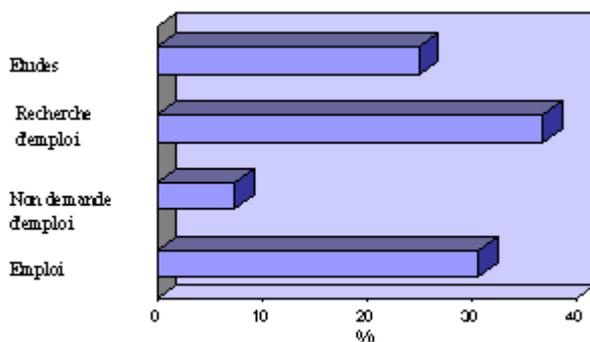
Les situations dans lesquelles le jeune diplômé peut se retrouver sont très variées et, de ce fait, mal cernées. Il est, toutefois, possible de limiter celles-ci, dans une première phase, à quatre voies principales. Le diplômé peut initier son insertion en intégrant un des états suivants:

- poursuivre ses études en vue d'approfondir ses connaissances et d'acquérir de nouvelles qualifications. Ainsi, il lui sera possible d'intégrer le marché de l'emploi avec un capital humain plus important qui augmenterait ses chances dans l'accès à l'emploi;
- s'engager immédiatement dans la recherche d'un emploi;
- intégrer le service national, pour s'acquitter le plus tôt possible d'une obligation qui pourrait constituer un sérieux obstacle à l'accès à l'emploi pour les garçons;
- décrocher automatiquement un emploi, si l'opportunité se présente, et occuper un poste de travail définitif ou provisoire, correspondant à sa formation ou loin des tâches pour lesquelles il a été formé.

1.1.1 Attitudes adoptées d'un diplômé à l'autre : un grand engouement pour le travail.

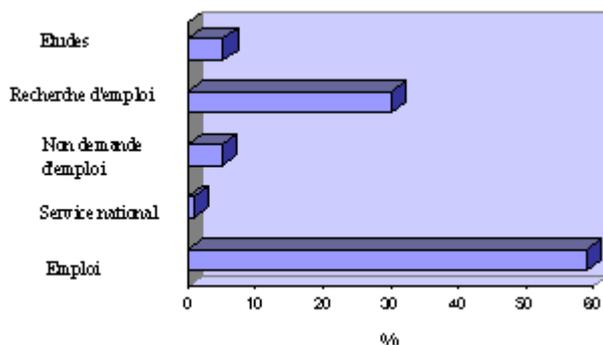
L'attitude des nouveaux sortants, quel que soit leur type de diplôme, se caractérise par un grand engouement pour le travail. Les plus favorisés réussissent à décrocher un emploi sitôt les études universitaires achevées: ils sont 58,85% pour les sortants des ENS alors qu'ils représentent moins du tiers des titulaires d'un DES (30,70%) et des licenciés en enseignement technique (30,18%).

Graphique n°1 : Attitudes des diplômés à la sortie de l'université (DES).



i) Aucun diplômé parmi les 228 répondants détenteurs d'un DES n'a pris la décision d'intégrer le service national après la sortie de l'université. Mis à part les 17 enquêtés qui, pour des raisons inconnues, décident de demeurer quelque temps encore en situation d'inactivité, le reste s'engage dans trois voies principales: 36,84% des diplômés se mettent immédiatement à la recherche d'un emploi, 30,7% sont recrutés dès la fin de leur formation au moment où un diplômé sur quatre s'investit dans des études post-graduées ou dans une formation complémentaire ou spécialisée.

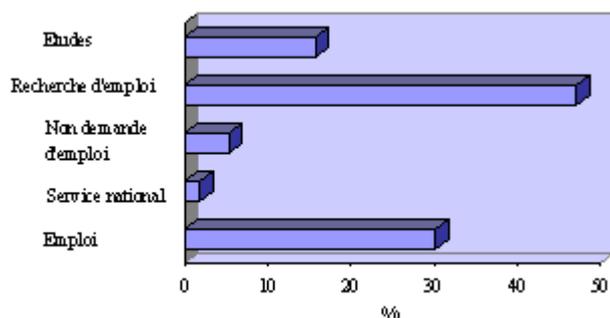
Graphique n°2 : Attitude des diplômés à la sortie de l'université (ENS).



ii) Comme il a été observé précédemment, un grand engouement pour le travail caractérise les jeunes sortants des ENS; 58,85% d'entre eux accèdent directement à la vie active alors que près d'un diplômé sur trois (30,05%) s'engage dans la recherche d'un emploi avant toute autre activité. Les autres orientations ne semblent pas constituer une voie privilégiée pour les détenteurs d'une licence d'enseignement général puisqu'ils ne sont que 5,24% à choisir de poursuivre des études au

moment où seuls huit diplômés parmi les 955 répondants intègrent le service national.

Graphique n°3 : Attitude des diplômés à la sortie de l'université (ENSET).



iii) Les détenteurs d'une licence d'enseignement technique s'investissent dans la recherche d'un emploi (47%) plus que leurs collègues sortants des ENS ou titulaires d'un DES. Ils accusent, en parallèle, le plus faible taux d'accès à l'emploi (30,18). En dehors de ces deux voies principales, la poursuite des études constitue un choix affirmé pour 15,68% des jeunes diplômés.

iv) L'intégration au service national à la fin de la formation constitue pour les trois types de diplômes la voie la moins empruntée. Seuls huit sortants des ENS (soit 0,84%) et six titulaires d'une licence d'enseignement technique (soit 1,78%) prennent cette décision, voie qu'aucun diplômé parmi les détenteurs d'un DES n'emprunte dès la fin des études. Il est clair que la stratégie qui consiste à s'acquitter, au plus vite, des engagements relatifs au service national n'est pas privilégiée par les étudiants en raison des perspectives, à leurs yeux, de plus en plus dures du marché du travail.

1.1.2. Quelle attitude d'une promotion à l'autre?

Le marché du travail est, comme on le sait, sujet à des mutations profondes (plan d'ajustement structurel) auxquelles les nouveaux diplômés ont du mal à s'adapter. En effet, la proportion de sortants qui réussissent l'accès immédiat à un poste de travail dès la sortie de l'université diminue progressivement d'une promotion à l'autre; elle passe de 38,71% à 29,36% pour les DES, de 69,47% à 47,87% pour les sortants des ENS et de 64,71% à 13% seulement des licences d'enseignement technique (voir tableau n°1).

i) L'incapacité des diplômés à bénéficier d'une intégration rapide se dessine clairement d'une année à l'autre, elle s'accompagne d'une proportion croissante de primo-demandeurs d'emploi; ces derniers qui représentent 30,65% pour les DES et 22,06% pour les sortants des ENSET promus en 1990 se retrouvent à respectivement 39,45% et 56,16% au sein de la promotion 1992.

ii) Concernant les sortants des ENS, les difficultés d'insertion professionnelle n'apparaissent qu'à partir de la promotion 1992, où le nombre de recrutements régresse (47,87%) en provoquant l'attente de

39,63% des nouveaux sortants avant de voir leurs efforts de recherche d'emploi récompensés. Cependant, à aucun moment la poursuite des études n'a constitué une sérieuse alternative pour les élèves professeurs en difficulté.

iii) Face à cette crise de l'emploi qui avait jusqu'alors épargné les diplômés universitaires, les licences d'enseignement technique commencent à ressentir l'insuffisance de leur formation devant les nouveaux besoins du marché du travail. Aussi, après avoir été quatre diplômés seulement à poursuivre des études parmi les 68 promus en 1990, ils ne sont pas moins de 24% des sortants en 1992 à entreprendre des formations complémentaires, en les considérant, pour la plupart d'entre eux, comme le meilleur refuge contre le chômage.

1.1.3. Quelles sont les raisons d'un tel comportement?

L'évolution des attitudes dans le comportement des jeunes diplômés trouve, en moins en partie, ses explications dans les faits suivants (Ferroukhi, 200:

i) Pour les détenteurs d'un DES, la crise du marché de l'emploi a commencé à partir du milieu des années 80 suite à un certain nombre d'événements. La mise en place de critères sélectifs à l'entrée des études en sciences médicales a provoqué une explosion des effectifs de la filière «Biologie»; le DES conçu dans l'esprit de la réforme de 1971 comme un diplôme intermédiaire pour des études post-graduées n'a pas trouvé de projection à l'extérieur de l'université; le nombre croissant des titulaires d'un DES et la diminution des postes ouverts en magister est à l'origine des grandes difficultés à obtenir un emploi. De ce fait, un découragement justifié s'installe progressivement chez les sortants des instituts des sciences exactes et de biologie.

ii) Concernant les titulaires d'une licence d'enseignement, les erreurs de planification des besoins en professeurs ont abouti à une saturation des postes plus tôt que prévu. Cette situation a conduit à la suppression des contrats de présalaires passés entre les étudiants, dès leur inscription en première année dans une école normale, et le ministère de l'éducation nationale. A partir de 1990, seuls les étudiants inscrits en 4^{ème} année et dont le profil intéresse le MEN bénéficient d'un présalaire, le reste des étudiants se trouve soumis aux mêmes règles que les autres bacheliers (bourse nationale). L'assurance d'un emploi n'est, par conséquent, plus garantie comme par le passé aux sortants des ENS et ENSET.

1.2. Filières de recherche d'emploi.

Notre population de chômeurs à la recherche d'un emploi se diversifie par la nature du diplôme et la formation suivie; ce qui la rassemble c'est le contexte de crise auquel chacun doit faire face. Cette diversité des situations engendre une diversité dans les actions entreprises au cours du processus de prospection. Ainsi, chaque individu ou groupe d'individus choisit les voies dans lesquelles il doit s'engager pour

maximiser ses chances d'accès à l'emploi, sans disposer, toutefois, d'aucune information préalable sur l'efficacité des moyens utilisés.

Quelle est la nature des filières de recherche utilisées? Quelle est l'intensité des efforts de prospection entrepris par les nouveaux diplômés?

Pour répondre à ces questions nous allons essayer de déterminer le nombre de filières de recherche utilisées par chaque groupe de diplômés ainsi que leur nature en exploitant les réponses des enquêtés auxquels il a été demandé de choisir parmi (08) filières essentielles, non exclusives l'une de l'autre, celle ou celles qui ont été réellement utilisées dans le processus de prospection.

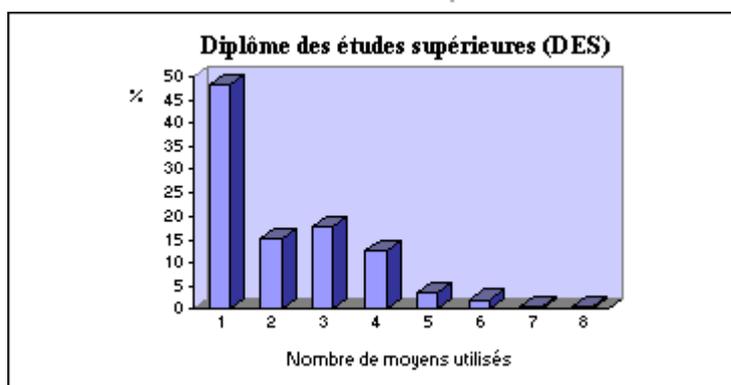
1. A.N.E.M;
2. lecture petites annonces;
3. insertion petites annonces;
4. démarches personnelles auprès des employeurs;
5. relations personnelles;
6. relations familiales;
7. établissement où s'est déroulé le stage;
8. démarches auprès du ministère de l'éducation nationale.

1.2.1. Nombre de canaux utilisés dans la recherche d'un emploi.

La majorité des diplômés concentre ses efforts sur une seule filière de recherche d'emploi (comme on verra plus loin). Une proportion importante des sortants des écoles normales adopte cette stratégie (71%) par rapport aux licences l'enseignement technique (58,53%) et aux détenteurs d'un DES (48,31%).

Par ailleurs, un certain nombre de jeunes dont la proportion varie selon le type de formation choisissent plutôt de diversifier leurs recherches en empruntant plusieurs directions à la fois dont nous examinerons les combinaisons plus loin.

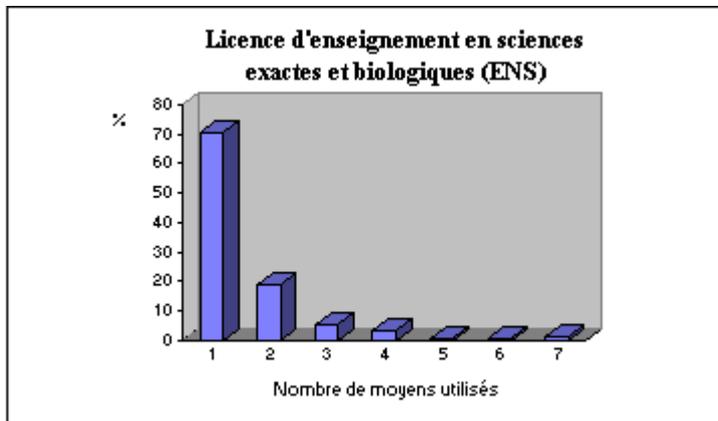
Graphique n° 4 : Nombre de moyens utilisés dans la recherche d'emploi.



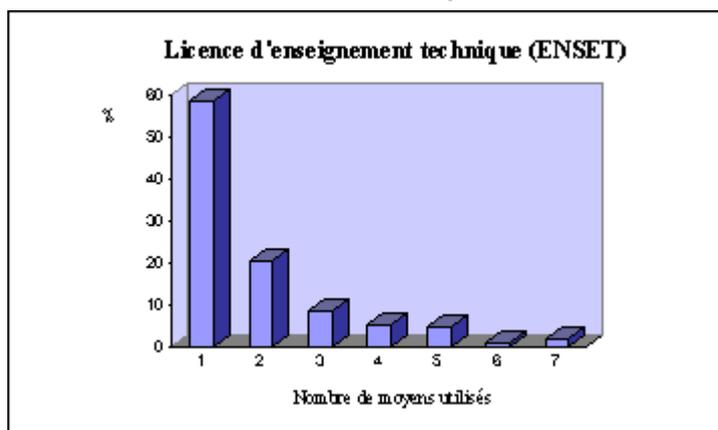
ï) Les sortants de l'USTHB sont les plus enclins à la diversification des efforts de prospection. D'après le graphique n°4, ils sont 15%, 18% et nombre de recrutements régresse (47,87%) en provoquant l'attente de

la fois. Certains, bien que très peu nombreux, déclarent même avoir transité par tous les canaux proposés dans la nomenclature du questionnaire (A.N.E.M, lecture des petites annonces, insertion petites annonces, démarches personnelles auprès des employeurs, relations personnelles, relations familiales, établissement où s'est déroulé le stage, démarches auprès du ministère de l'éducation nationale).

Graphique n°5 : Nombre de moyens utilisés dans la recherche d'emploi.



Graphique n°6 : Nombre de moyens utilisés dans la recherche d'emploi



ii) Pour les diplômés des écoles normales, comme le montrent les deuxièmes modales des graphiques 5 et 6, respectivement 20 et 19% des sortants des ENS et des ENSET combinent deux voies différentes de prospection dans leur quête d'emploi.

Il faut noter que les démarches effectuées pour accéder à la vie active sont moins soutenues au sein de la plus ancienne cohorte. C'est, sans doute, avec le temps et suite à l'appréhension qui s'est progressivement installée parmi les diplômés en ce qui concerne les possibilités d'accès à l'emploi qu'il s'est produit un changement d'attitude. La nouvelle stratégie qui consiste à exploiter davantage de canaux dans l'espoir de maximiser les chances d'embauche est de plus en plus prisée même si son efficacité est loin d'être confirmée. L'étude qui a ciblé cette même population (Fraihat, 1999-2000) et qui a pour but de déterminer les facteurs explicatifs de la durée de chômage avant le premier emploi montre que généralement les personnes qui dispersent leurs efforts de

recherche d'emploi dans plusieurs directions à la fois sont ceux qui connaissent les périodes de chômage les plus longues. On suppose alors qu'à un accès plus rapide à l'emploi correspond souvent une recherche plus précisément orientée.

1.2.2. Quels sont les principaux canaux utilisés au cours du processus de recherche d'emploi?

Comme nous venons de le constater, une grande proportion de nouveaux diplômés n'investit qu'un canal à la fois dans la démarche de recherche d'emploi. Quel est donc ce moyen de recherche privilégié pour chaque type de diplôme? Et quelles sont les combinaisons les plus expérimentées pour le reste des enquêtés?

L'exploitation des réponses des diplômés conduit aux constats suivants:

i) La majorité des titulaires d'un DES qui déclarent n'utiliser qu'un seul moyen de recherche d'emploi effectuent essentiellement des démarches spontanées et personnelles auprès des entreprises ou des établissements, soit par présentation ou par demandes postales (79%), alors qu'ils n'usent de leurs relations familiales que rarement (7%) (voir tableau n°2).

Par ailleurs, parmi les 31 enquêtés qui ont préféré utiliser deux moyens de prospection à la fois, 32,26% privilégient la lecture des petites annonces et les démarches personnelles (tableau n°3); alors que parmi les personnes qui affirment exploiter simultanément trois canaux au cours du processus de recherche, la majorité transite aussi bien par les démarches personnelles que par les relations personnelles sans négliger pour autant la lecture des petites annonces pour négocier ses qualifications sur le marché du travail.

ii) Les sortants des écoles normales concentrent leurs efforts sur une seule filière de recherche dans le but de décrocher un emploi. 47,45% de ces derniers prennent contact directement avec les employeurs, alors que plus d'un diplômé sur quatre (27,33%) s'oriente exclusivement vers le Ministère de l'Education Nationale pour faire valoir ses droits à l'affectation à un poste de travail conformément aux termes du contrat de présalaire des écoles normales. Moins nombreux sont les enquêtés qui reviennent vers les établissements où s'est effectué leur stage pédagogique en espérant y trouver un poste vacant (16%) (voir tableau n°2).

Il faut noter que seuls 19% des répondants affirment avoir emprunté deux chemins différents dans la recherche d'un emploi. Ils citent, en grande partie (26%), les démarches personnelles auprès des établissements où s'est déroulé le stage professionnel et des directions de l'éducation (Ex. académies) (tableau n°3).

iii) Sur l'ensemble des licenciés en enseignement technique, 137 déclarent exploiter une seule filière de recherche. Celle-ci consiste pour 52% des cas en une prise de contact directe avec les chefs d'établissements (démarches personnelles), alors que 24% préfèrent

s'adresser au MEN pour obtenir une affectation en revendiquant l'application des clauses du contrat de travail préalablement établi.

D'autres combinaisons sont également utilisées par les jeunes. La plus fréquente est celle qui associe deux filières de recherche d'emploi et qui concerne 48 répondants, ces derniers optent principalement pour trois types de démarches au sein desquels le contact avec les employeurs (démarches personnelles) est un passage obligé; certains y associent la lecture des petites annonces (21%), d'autres, le retour vers les établissements du stage (21%) et d'autres encore pensent mieux faire en insistant auprès de l'administration centrale du ministère de l'éducation nationale pour faire valoir leur droit à une affectation (21%) (tableau n°3).

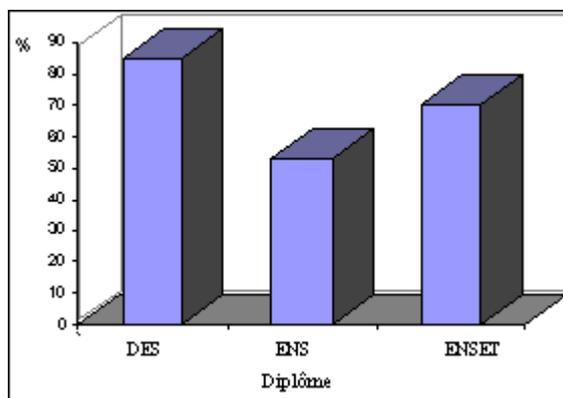
iv) L'observation du comportement des diplômés des deux sexes révèle quelques disparités. Bien que les diplômés des deux sexes détenteurs d'un DES privilégient le contact direct avec les employeurs (79%) et ne font intervenir que très peu les relations familiales (6% des garçons ainsi que 8% des filles), les filles, parmi les sortants des ENS et ENSET prennent plus d'initiatives personnelles dans le but de décrocher un emploi. En effet, elles sont respectivement 54,65% et 56,45% à s'adresser directement aux employeurs contre 40% et 48% pour les garçons. Par contre, lorsqu'il s'agit de contacter l'établissement où s'est déroulé le stage pédagogique, les garçons sont les plus enthousiastes. Avec des proportions très proches (24,84% et 29,65%) garçons et filles se dirigent vers le MEN en tentant de négocier leur affectation à des postes de travail plus conformes à leurs aspirations (voir tableau n°2).

Il est clair que les détenteurs d'une licence d'enseignement conditionnés par la spécificité de leur formation engagent leurs recherches dans une voie principale dans le but d'accéder à une situation professionnelle précise ; tandis que les DES, involontairement écartés de leur trajectoire naturelle, semblent mener une recherche plus ouverte qui n'indique pas nécessairement une absence de préférence mais plutôt l'absence de débouchés professionnels précis sur le marché de l'emploi.

II- RECHERCHE D'EMPLOI EN VAIN.

Certains des diplômés, même avec le grand engouement pour l'emploi qui les caractérise, ont connu une ou plusieurs périodes de chômage. Sans tenir compte des moyens utilisés, nous allons essayer de comprendre les difficultés rencontrées par ces diplômés dont les efforts de recherche d'emploi, à un moment ou à un autre durant la période d'observation, ont été infructueux. Ils représentent 794 jeunes diplômés parmi les 1254 répondants mais se répartissent différemment selon le type de diplôme préparé.

Graphique n°7 : Diplômés ayant cherché un emploi en vain durant une ou plusieurs périodes.



Sur l'ensemble des enquêtés, ce sont sortants des ENS qui ont été le moins confrontés à cette situation (53,08%) suivis par les licenciés en enseignement technique (70,24%), les plus défavorisés étant les détenteurs d'un DES (85,06%).

Il nous importe, dans ce qui suit, de connaître l'explication de cet échec qui peut résulter de la confrontation des diplômés à l'une des trois situations suivantes:

1. Il ne s'est présenté aucun emploi au diplômé;
2. Il s'est présenté un ou plusieurs emplois, refusés cependant par le diplômé. Dans ce cas il est demandé au concerné d'expliquer les raisons qui l'ont conduit à une telle décision;
3. Il s'est présenté un ou plusieurs emplois au diplômé mais sa candidature a été refusée. Le candidat à l'embauche est invité alors à exposer les raisons (souvent subjectives) données au refus de sa candidature.

2.1. La raison principale d'une recherche d'emploi infructueuse : il ne s'est présenté aucun emploi.

Parmi les diplômés ayant échoué dans une ou plusieurs tentatives de recherche d'emploi 449 répondants, à savoir 56,55%, nous informent qu'aucun des organismes sollicités pour un éventuel recrutement n'a donné suite à leurs démarches prospectives. Ces derniers se répartissent de manière presque égale au sein des trois diplômes étudiés. En effet, respectivement 57%, 57% et 56% des DES, des titulaires d'une licence d'enseignement général et d'un titre de professeur de lycée technique se sont trouvés à un moment ou à un autre dans une telle situation (aucune opportunité d'embauche).

Ces difficultés vis à vis de l'emploi touchent plus particulièrement l'élément féminin, puisque l'écart entre les diplômés des deux sexes varie entre 2% pour les détenteurs d'un DES à 25% en ce qui concerne les diplômés des ENS (voir tableau n°4).

L'observation des diplômés des trois promotions fait ressortir deux tendances différentes selon la nature de la formation initiale reçue:

i) D'une part, la proportion de détenteurs d'une licence d'enseignement technique qui déclarent n'avoir reçu aucune proposition d'emploi accuse un accroissement progressif de la plus ancienne (30%) à la plus récente cohorte (60,66%), en passant par la valeur intermédiaire de 52,56% (1991);

ii) D'autre part, il semble que les situations des sortants des ENS et des détenteurs d'un DES évoluent de manière identique. Le tableau n°5 montre que la proportion de diplômés n'ayant jamais eu de suite favorable à leurs démarches demeure relativement stable sur les deux premières promotions pour augmenter subitement au sein de la dernière cohorte (1992). Elle passe, en effet, de 54% à 57% pour les titulaires d'un DES et de 50,41% à 62,69% en ce qui concerne les sortants des ENS.

2.2. Refus des offres d'emploi.

Refuser un emploi peut sembler contradictoire avec le grand engouement pour le travail qui caractérise les jeunes diplômés à leur sortie de l'université. On a souvent tendance à penser que leur comportement consiste à saisir la première opportunité d'embauche qui se présente afin de minimiser le coût de recherche d'un emploi. L'observation des sortants des établissements faisant l'objet de notre étude ne semble pas confirmer cette hypothèse. On constate, en effet, que parmi l'ensemble des diplômés qui ont renseigné le questionnaire dans la partie réservée aux raisons de leur quête infructueuse, 116 personnes (14,61%) ont volontairement tourné le dos à des emplois qui leur ont été proposés.

2.2.1. Les diplômés déclinent de moins en moins de propositions d'embauche

La lecture du tableau n°4 nous montre que les sortants des ENS sont les plus nombreux à décliner des propositions d'embauche (21%) pour des raisons que l'on tentera de cerner un peu plus loin. Ils sont suivis par les licenciés en enseignement technique (11,43%) tandis que les jeunes titulaires d'un DES arrivent très loin derrière avec une proportion de moins de 6%.

i) L'analyse du comportement des diplômés selon le sexe permet de déceler certaines différences dans les attitudes (tableau n°4). On commencera par noter qu'au sein du diplôme des études supérieures (DES), un certain rapprochement caractérise les réactions des enquêtés par rapport à une proposition d'emploi : les garçons (6,56%) aussi bien que les filles (5,56%) se permettent rarement le refus.

On note par contre une plus grande disparité au sein des licences d'enseignement : les filles semblent beaucoup plus exigeantes que les garçons puisqu'elles sont 24,75% (contre 15,69% des garçons) au sein des détenteurs d'une licence d'enseignement général et 14,44% (contre 9,17% des garçons) parmi les nouveaux sortants des ENSET à refuser leur affectation initiale par l'administration de l'éducation.

ii) D'une promotion à l'autre, les jeunes diplômés sont moins nombreux à décliner les propositions de travail. En effet, parmi les détenteurs d'un DES la proportion de jeunes qui se permettent le refus d'un emploi, déjà très faible au départ (9%), diminue de 4 points en l'espace de trois ans (5%). En ce qui concerne les sortants des écoles normales, après avoir été 23,64% parmi les licences d'enseignement général et 40% parmi les licenciés en enseignement technique, promus en 1990, à exprimer leur refus vis à vis des offres d'emploi, ils passent respectivement à 14,93% et 6,56% au sein de la promotion 1992 (tableau n°5).

Les jeunes diplômés deviennent apparemment moins exigeants en prenant conscience de la saturation du marché du travail dans lequel ils sont amenés à évoluer. Ils se montrent ainsi plus disposés à se saisir de toute occasion d'embauche, temporaire ou déqualifiée, dans l'attente d'une situation meilleure.

2.2.2. Raisons du rejet des propositions d'embauche.

Selon la théorie de «*la recherche d'emploi*» (G.Stigler, 1962), toute personne effectuant une prospection sur le marché du travail se fixe un niveau minimum de salaire, jugé acceptable, auquel elle se réfère pour l'acceptation ou le refus d'une offre d'emploi. Autrement dit, si le salaire proposé est en dessous du «*salaire de réserve*» l'emploi sera automatiquement refusé, sinon la personne en question accédera à l'emploi et abandonnera, par conséquent, toute activité de recherche. Le refus d'un emploi résulte donc principalement d'une insuffisance de la rémunération par rapport à un salaire de réserve dont le niveau est fixé de manière subjective par le chercheur d'emploi.

Retrouve-t-on ce même comportement parmi la population interrogée? Ou plutôt: l'insuffisance du salaire est-elle citée comme principale raison du refus des offres d'emploi?

i) La moitié des détenteurs d'un DES se dit à la recherche d'une profession en adéquation avec la nature de sa formation ou bien d'une rémunération intéressante. Ces derniers ont volontairement refusé des emplois qui les éloignaient de leur formation de base (25%) ou ont affiché leur insatisfaction vis à vis du salaire qui leur a été proposé (25%) (tableau n°6).

Au sein de cette attitude dominante, la différence entre les motivations des diplômés des deux sexes est frappante. Au moment où les garçons donnent une grande importance au salaire (50%), aux conditions du travail (25%) et à la conjugaison de ces deux derniers (25%), un tiers des filles a rejeté des offres non adaptées au contenu du cursus universitaire. Quant à l'éloignement du poste offert par rapport au foyer, seules les filles de la promotion 1990 l'évoquent comme étant à l'origine de leur refus (67%).

ii) Les détenteurs d'une licence d'enseignement (ENS, ENSET) qui sont contractuels avec le ministère de l'Education Nationale, tout en cherchant à obtenir de ce dernier une affectation définitive à un poste de travail, restent très réticents vis à vis du lieu d'affectation. En effet,

l'insuffisance dans les infrastructures du MEN permet rarement une prise en charge complète du professeur affecté (logement, transport...), chose qui décourage la majorité des diplômés à rejoindre des postes de travail situés dans des régions isolées ou éloignées du domicile familial (64% des sortants des ENS et 33% des sortants des ENSET).

Seuls, 5% des sortants des ENS ont refusé des emplois parce qu'ils les trouvaient non adaptés à leur formation alors que pour les licences d'enseignement technique cette même raison justifie 18,52% des refus (tableau n°6). Cités de manière simultanée, l'éloignement et les mauvaises conditions de travail sont passibles de décourager 11,34% des diplômés sortants des ENS ainsi que 18% des diplômés en licence d'enseignement technique. Enfin, il faut noter que la rémunération ne constitue nullement un critère de choix pour ces derniers.

Comme il fallait s'y attendre, l'éloignement du lieu de travail par rapport au domicile familial est plus contraignant pour les filles que pour leurs collègues du sexe opposé; les licenciées d'enseignement qui le confirment représentent 70,59% au sein des diplômées des ENS et 46% parmi les sortantes des ENSET contre respectivement 48,28% et 21,43% des garçons.

L'adéquation entre la formation et l'emploi, le niveau du salaire ainsi que le lieu du travail sont autant d'éléments d'appréciation des emplois qui s'offrent aux jeunes diplômés. C'est pour l'une ou l'autre de ces raisons principales que les diplômés affirment avoir, au moins une fois durant leur processus d'insertion, décliné une offre d'emploi. Ainsi, malgré le désarroi des jeunes face aux difficultés d'accès à la vie active, certaines concessions restent toujours lourdes à accepter.

2.3. Refus des candidatures.

Il arrive souvent que des demandes d'emploi formulées par les jeunes diplômés fassent l'objet d'une réponse négative de la part des employeurs ; ceci provoque généralement un sentiment d'échec et de rejet chez les candidats qui peut se traduire à long terme par un découragement, surtout si ces refus sont non justifiés ou portent à croire à des comportements discriminatoires de la part des employeurs.

2.3.1. Tendance générale.

La proportion de détenteurs d'un DES qui observent un rejet de leur candidature à l'embauche est plus élevée que pour les deux autres diplômes: 36% d'entre eux ont, au moins une fois durant leur recherche d'emploi, vu leur candidature refusée par un employeur. Ils sont suivis par les licenciés en enseignement technique 30%, alors que les titulaires d'une licence d'enseignement général, moins pénalisés, ne sont que 16% à essuyer un tel échec (tableau n°4).

i) Quel que soit le type de diplôme, l'élément masculin est le plus défavorisé. Si l'écart entre les deux sexes pour les détenteurs d'un DES est insignifiant (2%), il est moins négligeable au sein des licences

d'enseignement général (ENS) (8,43%) et prend plus d'importance pour les sortants des ENSET (26,39%).

ii) La position des employeurs vis à vis des détenteurs d'un DES ou d'une licence d'enseignement technique semble la même pour les trois cohortes successives. En effet, d'une promotion à l'autre, la proportion de diplômés dont la candidature a été refusée ne change pas de manière significative. Elle est de 35% au sein de chacune des deux promotions 1990 et 1992 de jeunes porteurs d'un diplôme d'enseignement supérieur (DES) et représente 31% au sein de la promotion intermédiaire (1990). Pour les licences d'enseignement technique, cette proportion est d'environ 30% au sein des trois promotions successives. Par ailleurs, la situation des licenciés en enseignement général n'est pas aussi stable puisque les sortants de la promotion 1992, parmi lesquels 20% des demandes d'emploi ont été refusées, se trouvent plus pénalisés que leurs collègues des premières cohortes (respectivement 13% et 10,57%)

2.3.2. Pour quelles raisons les employeurs refusent-ils les candidatures à l'embauche ?

Pour un poste et un salaire donnés, les employeurs doivent sélectionner le meilleur candidat parmi des postulants aux qualités souvent hétérogènes et non connues et au profil souvent mal apprécié (cas du DES). La décision d'embauche peut dépendre de l'évaluation des gains et coûts d'un acte de recherche supplémentaire (par exemple l'audition d'un candidat supplémentaire) ou d'un niveau minimum d'exigences sur les qualités du travailleur préalablement établies.

Pour connaître les raisons de refus d'une candidature à l'embauche, il a été demandé aux diplômés de renseigner sur la nature des réponses qu'ils ont reçues des différents organismes sollicités ou les raisons qui, à leurs yeux, sont à l'origine du rejet de leur candidature. Cependant, les réponses négatives données aux demandeurs d'emploi sont rarement justifiées, ce qui laisse le candidat devant une multitude d'explications et de suppositions parfois subjectives.

i) Les réponses de la population enquêtée laissent apparaître un profond sentiment de vulnérabilité devant les critères de choix des employeurs qui, selon eux, sont basés sur d'autres considérations que les qualifications professionnelles. Pour 56% des diplômés des ENSET, le critère de base déterminant la sélection du candidat est d'ordre personnel exprimé par des expressions telles que «le piston », «les relations personnelles », «le manque de chance », etc. Pour les deux autres types de diplômes, cette raison à elle seule ne justifie pas le refus du demandeur d'emploi. Aussi, les sortants des ENS l'associent à un manque de postes budgétaires au sein des établissements scolaires sollicités (70%), tandis que les détenteurs d'un DES l'évoquent au même titre que l'absence de statut de leur diplôme sur le marché du travail (53%) (tableau n°7).

ii) Bien que l'inégalité des chances devant l'emploi constitue pour les diplômés interrogés l'obstacle majeur dans le recrutement, une

différentiation entre les répondants des deux sexes dévoile l'importance non négligeable de la situation des candidats de sexe masculin vis à vis du service national pour l'organisme recruteur. Le retard dans l'accomplissement du service national a ainsi provoqué le refus des candidatures de 15% des DES, 21% des licences d'enseignement général et près de 21% des licences d'enseignement technique (voir tableau n°7).

CONCLUSION :

L'arrivée, au début des années 90, des nouveaux diplômés sur le marché du travail s'est faite dans une conjoncture difficile. D'un côté la saturation des besoins en professeurs de l'enseignement secondaire a impliqué une faible création de nouveaux postes budgétaires; d'autre part, la diminution des postes ouverts en Magister (Ferroudhi , 1999) a privé les détenteurs d'un DES de suivre leur trajectoire naturelle en poursuivant des études post-graduées.

Les sortants des écoles normales aussi bien que les détenteurs d'un DES qui se croyaient à l'abri des difficultés d'accès à l'emploi s'y trouvent impliqués malgré eux. Ainsi, dès la fin de leurs formations respectives, les jeunes diplômés s'orientent massivement vers la recherche d'un emploi.

Les sortants des écoles normales, liés par contrat à leur employeur (Ministère de l'Education Nationale), sont généralement affectés à un poste de travail dès l'issue de leur formation ; seulement, la saturation des postes de professeurs de lycée dans les grandes agglomérations, la situation sécuritaire de ces dernières années et le problème du logement font que la garantie de l'emploi est moins assurée que par le passé. Par conséquent, les licences d'enseignement des dernières promotions prennent plus d'initiatives de recherche d'emploi et, à l'image des titulaires d'un DES, adoptent une attitude de prospection moins passive en effectuant des démarches personnelles auprès des employeurs. Les détenteurs d'un DES, pour lesquels l'accès à la post-graduation est d'une grande importance, sont les plus enclins à poursuivre des études supplémentaires après leur formation de base. Ils sont suivis par les licences d'enseignement technique qui commencent à ressentir la nécessité d'une formation complémentaire pour favoriser l'accès à l'emploi ou du moins pour se réfugier contre le chômage.

Par ailleurs, la stratégie dominante des années 80, qui consistaient à rejoindre au plus vite le service national (Ferroukhi, 1991), semble avoir été abandonnée. Les perspectives de plus en plus dures du marché du travail font de l'accès à l'emploi le souci majeur des jeunes à la sortie de l'université; l'accomplissement du devoir national est alors volontairement reporté.

Pour accéder à l'emploi bien des moyens peuvent être utilisés, le plus prisé par la population enquêtée consiste à s'adresser directement aux employeurs. Cependant, en évoquant les moyens utilisés de recherche d'emploi, il est difficile de ne pas s'étonner devant le rôle très négligeable joué par l'Agence Nationale pour l'Emploi et la Main

d'oeuvre (ANEM). Celle-ci est, en effet, rarement sollicitée par les enquêtés quel que soit leur diplôme.

Malgré les grands efforts déployés dans l'activité de recherche d'emploi, la majorité des diplômés s'est trouvée, au moins une fois durant la période de prospection, confrontée à l'échec. Une grande majorité des enquêtés attribue les efforts infructueux de recherche d'emploi au manque d'opportunités d'embauche. Moins nombreux, certains diplômés ont vu, plus d'une fois, leur candidature à l'emploi refusée; cet échec revient, selon les détenteurs d'un DES, au statut encore indéfini de leur diplôme, tandis que les licences d'enseignement l'attribuent à une inégalité des chances devant l'emploi qui s'obtient essentiellement par l'intervention d'autres facteurs que la compétence intrinsèque. Les jeunes diplômés tournent rarement le dos à des offres d'emploi, mais s'ils décident de le faire c'est parce que l'éloignement du lieu de travail constitue un empêchement majeur pour les professeurs de lycée (en particulier pour les filles) alors que la rémunération et l'adéquation entre la formation et l'emploi sont d'une grande importance pour les diplômés en DES.

L'activité de recherche d'emploi est contraignante aussi bien pour les licences d'enseignement que pour les DES non pas par les efforts pénibles et la grande motivation qu'elle nécessite mais pour deux autres raisons. D'abord les jeunes diplômés se trouvent confrontés à une situation à laquelle ils n'ont pas été préparés puisque, en optant pour leurs formations respectives, ils pensaient s'engager dans des trajectoires professionnelles préalablement définies. D'autre part, en effectuant leur prospection, les demandeurs d'emploi sont contrariés par l'important manque d'informations sur le marché du travail : ils ne connaissent parfaitement ni les disponibilités d'emploi ni les meilleures stratégies pour les atteindre.

Références bibliographiques

Feroukhi D. et Fraihat S., Insertion professionnelle des diplômés de l'enseignement supérieur, unité de recherche en évaluation. INPS, Alger, 1998.

Feroukhi D., Les écoles normales : à la croisée des chemins, Direction de l'enseignement et de la formation, MESRS, 2001.

Feroukhi D., Insertion professionnelle des diplômés de l'enseignement supérieur, Unité de recherche en évaluation de la formation et de la recherche universitaire, INPS, 1999.

Feroukhi D., Insertion professionnelle des diplômés de l'institut des sciences économiques d'Alger, les cahiers du CREAD n°26, CREAD, 2^{ème} trimestre 1991, pp. 103-177.

Fourcade B., L'insertion professionnelle dans les pays en développement et les enquêtes, novembre 1995.

Fraihat S., Insertion professionnelle et marché du travail des licences d'enseignement et des D.E.S, Mémoire de Magister, ISE, 1999-2000

Gazier B., Economie du travail et de l'emploi, Dalloz, Paris, 1992.

Grangeas G. et Le Page J.M., Economie de l'emploi, Presses universitaires de France, Paris, 1993.

ONS, Situation de l'emploi en 1989, Collections n°23, ONS, mars 1991.

ONS, Situation de l'emploi en 1990, Collections statistiques n°36, ONS, mars 1992.

ONS, Enquête emploi, octobre 1997

Stigler G.J., Information in the labor market, Journal of political economy, Vol.70 n°5 part.2 supplement, 1962, pp. 94-104.

Vernières M., L'insertion professionnelle : analyses et débats, Economica, Paris, 1997.

ANNEXE

Les tableaux de cette annexe (ainsi que les graphes figurants dans l'article) ont pour source l'enquête d'insertion professionnelle des licences d'enseignement et des D.E.S (1998) réalisée dans le cadre d'un mémoire de magister soutenu par Melle S. Fraihat sous la direction de M.Y Ferfera et D.Feroukhi.

Tableau n°1 : Attitudes des diplômés à la sortie de l'université (%)

	DES			ENS			ENSET		
	Prom. 90	Prom. 91	Prom. 92	Prom. 90	Prom. 91	Prom. 92	Prom. 90	Prom. 91	Prom. 92
Poursuite des études	20,97	28,07	25,69	5,31	3,97	6,38	5,88	11,29	23,97
Recherche d'emploi	30,65	38,60	39,45	20,35	26,06	39,63	22,06	50	56,16
Non-demandeur d'emploi	9,68	8,77	5,5	3,98	5,38	5,32	4,41	4,84	6,16
Intégration du SN	-	-	-	0,88	0,85	0,8	2,94	2,42	0,68
Accès au 1er emploi	38,71	24,56	29,36	69,47	63,74	47,87	64,71	31,45	13,01
Ensemble	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Tableau n°2 : Le moyen utilisé dans la recherche d'un emploi (%)

	DES			ENS			ENSET		
	Mas	Fem	Total	Mas	Fem	Total	Mas	Fem	Total
ANEM	2,94	-	1	3,73	1,16	2,4	2,67	-	1,46
Lecture petites annonces	8,82	4,55	6	0,62	-	0,3	6,67	4,84	5,84
Démarches personnelles	79,41	78,79	79	39,75	54,65	47,45	48	56,45	51,82
Relations personnelles	2,94	1,52	2	4,97	4,07	4,5	1,33	4,84	2,92
Relations familiales	5,88	7,58	7	-	4,07	2,10	2,67	6,45	4,38
Etablissement où s'est déroulé le stage	-	3,03	2	26,09	6,40	15,92	14,67	3,23	9,49
Démarches auprès du MEN	-	4,55	3	24,84	29,65	27,33	24	24,19	24,09
Ensemble	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Tableau n°3 : Les deux moyens utilisés dans la recherche d'un emploi (%).

	DES	ENS	ENSET
A et D	9,68	3,37	6,25
A et F	-	1,12	-
A et H	-	-	2,08
B et C	-	-	2,08
B et D	32,26	3,37	20,83
B et E	-	-	6,25
B et F	3,23	-	-
B et G	3,23	-	-
C et D	-	1,12	-
D et E	12,9	11,24	4,17
D et F	12,9	11,24	10,42
D et G	6,45	15,73	20,83
D et H	6,45	25,84	20,83
E et F	12,9	6,74	4,17
E et G	-	4,49	2,08
F et G	-	1,12	-
F et H	-	1,12	-
G et H	-	13,48	-
Ensemble	100	100	100

A : ANEM

B : Lecture petites annonces

C : Insertion petites annonces

D : Démarches personnell

E : Relations personnelles

F : Relations familiales

G : Etablissement du stage

H : Démarches auprès du MEN

Tableau n°4 : Raisons de recherche d'emploi en vain durant une ou plusieurs périodes (%).

	DES			ENS			ENSET		
	Mas	Fem	Total	Mas	Fem	Total	Mas	Fem	Total
A	37,70	35,42	36,10	20,26	12,83	15,83	40,83	14,44	29,52
B	6,56	5,56	5,85	15,69	24,78	21,11	9,17	14,44	11,43
A et B	1,64	2,78	2,44	5,23	6,19	5,80	4,17	1,11	2,86
C	54,10	56,25	55,61	58,82	56,19	57,26	45,83	70,00	56,19
Ensemble	100	100	100	100	100	100	100	100	100

A : candidature non retenue; B : Emploi refusé; C : Il ne s'est présenté aucun emploi

Tableau n°5 : Raisons de recherche d'emploi en vain durant une ou plusieurs périodes selon la promotion (%).

	DES			ENS			ENSET		
	Promo 90	Promo 91	Promo 92	Promo 90	Promo 91	Promo 92	Promo 90	Promo 91	Promo 92
A	34,55	38,89	35,42	12,73	10,57	19,90	30,00	26,92	31,15
B	9,09	3,70	5,21	23,64	30,08	14,93	40,00	15,38	6,56
A et B	1,82	3,70	2,08	10,91	8,94	2,49	-	5,13	1,64
C	54,55	53,70	57,29	52,73	50,41	62,69	30,00	52,56	60,66
Ensemble	100	100	100	100	100	100	100	100	100

A : Candidature non retenue; B : Emploi refusé; C : Il ne s'est présenté aucun emploi.

Tableau n°6 : Raisons de refus des emplois qui se sont présentés (%).

	DES			ENS			ENSET		
	Mas	Fem	Tot	Mas	Fem	Total	Mas	Fem	Total
A	50	16,67	25	3,45	1,47	2,06	-	-	-
B	-	16,67	12,5	48,28	70,59	63,92	21,43	46,15	33,33
C	25	-	6,25	-	2,94	2,06	-	-	-
D	-	33,33	25	6,9	4,41	5,15	21,43	15,38	18,52
E	-	-	-	3,45	1,47	2,06	7,14	-	3,7
B et A	-	-	-	6,9	-	2,06	-	-	-
B et C	-	8,33	6,25	17,24	8,82	11,34	28,57	7,69	18,52
B et D	-	16,67	12,5	6,9	5,88	6,19	-	23,08	11,11
B et E	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B et F	-	8,33	6,25	-	-	-	-	-	-
A et C	25	-	6,25	-	1,47	1,03	-	-	-
C et D	-	-	-	-	-	-	-	7,69	3,7
D et E	-	-	-	-	1,47	1,03	-	-	-
B, C et D	-	-	-	-	1,47	1,03	-	-	-
A, B et D	-	-	-	3,45	-	1,03	-	-	-
A, B, C et E	-	-	-	-	-	-	7,14	-	3,7
A, B, C et D	-	-	-	3,45	-	1,03	-	-	-
A, B, C, D et E	-	-	-	-	-	-	14,29	-	7,41
Ensemble	100	100	100	100	100	100	100	100	100

A: Rémunération insuffisante

B: Eloignement

C: Conditions de travail

D: Travail non adapté à la formation

E : Attente de l'affectation du MEN

F: Poursuite des études

Tableau n°7 : Raisons de refus de la candidature (%).

	DES			ENS			ENSET		
	Mas	Fem	Total	Mas	Fem	Total	Mas	Fem	Total
A	-	1,92	1,39	2,63	5,56	4,05	-	-	-
B	5	11,54	9,72	5,26	5,56	5,41	5,66	-	4,55
C	15	-	4,17	21,05	-	10,81	20,75	-	16,67
D	-	5,77	4,17	2,63	2,78	2,7	3,77	-	3,03
F	-	-	-	-	-	-	47,17	92,31	56,06
B et C	-	-	-	2,63	-	1,35	7,55	-	6,06
B et D	5	-	1,39	-	-	-	1,89	-	1,52
B et F	-	-	-	-	-	-	-	7,69	1,52
C et D	-	3,85	2,78	-	2,78	1,35	-	-	-
C et F	-	-	-	-	-	-	7,55	-	6,06
D et F	-	-	-	-	-	-	1,89	-	1,52
E et F	50	53,85	52,78	-	-	-	-	-	-
F et G	-	-	-	57,89	83,33	70,27	-	-	-
A, C et D	10	-	2,78	2,63	-	1,35	3,77	-	3,03
A, E et F	5	1,92	2,78	-	-	-	-	-	-
B, E, et F	-	15,38	11,11	-	-	-	-	-	-
B, F et G	-	-	-	2,63	-	1,35	-	-	-
C, F et G	-	-	-	2,63	-	1,35	-	-	-
C, E et F	-	1,92	1,39	-	-	-	-	-	-
B, D, E et F	-	3,85	2,78	-	-	-	-	-	-
A, B, C et D	5	-	1,39	-	-	-	-	-	-
Ensemble	100	100	100	100	100	100	100	100	100

A: Langue d'enseignement non adaptée

B: Manque d'expérience

C: Service national non accompli

D: Qualifications insuffisantes

E : Statut non clair du diplôme

F : Inégalité devant l'emploi

G : Manque de postes de travail

Notes

(*) Chercheur associé au CREAD, Alger

(**) Chargée de recherche au CREAD, Alger

YACINE BELARBI (*)

HOCINE ZIOUR (**)

M.YACINE FERFERA (***)

Le financement de l'enseignement supérieur : modèles d'allocation des ressources, modes de gestion et méthodes d'évaluation

INTRODUCTION :

L'industrie actuelle semble, de plus en plus, s'orienter vers des produits qui nécessitent des processus de production fondés sur le savoir, l'innovation, la qualification et s'appuyant de moins en moins sur des travaux répétitifs issus de machinisme d'antan. Les institutions de formation supérieure, pour répondre à la demande d'une économie fondée sur le savoir, se trouvent forcées de passer à un enseignement supérieur de masse (avec des programmes, en majorité, à plein temps). L'augmentation de la taille des étudiants et la multiplication des disciplines, devenues de plus en plus pointues, ont imposé plus d'exigences de rationalité à la gestion. La rationalisation de la gestion des institutions de la formation supérieure est devenue plus élaborée pour s'adapter à un contexte de restriction financière et de concurrence, afin de drainer le maximum de ressources. Les exigences qui s'imposent à la gestion dans ces deux situations sont très différentes et la réponse donnée à ces exigences a été influencée soit par les modifications de l'environnement, comme les pressions économiques, le développement technologique, la demande sociale et les idéologies politiques ; soit par le type de politiques publiques pour *le pilotage* des institutions. Certains systèmes ont été protégés des chocs qu'aurait pu provoquer la modification de l'environnement. D'autres ont dû développer leur capacité de gestion, afin de répondre à des normes et à des indicateurs de performance, et de se mettre en compétition pour obtenir des financements.

L'objet de cet article, est une représentation des grandes tendances, observées durant cette dernière décennie, dans la gestion et le financement de l'enseignement supérieur. Il vise, en outre, à attirer la réflexion sur la nécessité de revoir sérieusement et avec plus d'actualité, le modèle de gestion et de financement de l'enseignement supérieur en Algérie.

Des concepts liés à la mesure de l'efficacité, l'efficience et l'équité seront développés. Nous donnerons certaines de leurs définitions et les approches méthodiques pour les calculer.

1. LES DIFFERENTS MODELES D'ORGANISATION ET DE GESTION DES INSTITUTIONS DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR.

On peut distinguer quatre modes de gestion, chacun répondant au fonctionnement d'un type d'institution, et ce dans des situations différentes :

1.1. Mode d'Autorégulation et de responsabilisation.

Les institutions qui adoptent ce mode de gestion possèdent la caractéristique d'être ouvertes aux influences extérieures, disposant d'une large autonomie, mais elles rendent compte de leur gestion. On les trouve aux Etats-Unis (utilisation d'un plus grand recours aux incitations du marché et réglementation publique relativement légère). Au Canada, en Australie et au Royaume-Uni, elles sont soumises à des directives publiques et à des mesures plus rigoureuses pour rendre compte de leur gestion. Pour ce mode de gestion, on peut trouver quatre variantes de direction ou de contrôle:

- Les institutions publiques sans responsabilité sur les décisions financières ou sur celles affectant le personnel;
- Celles qui sont contrôlées par l'Etat;
- Celles aidées par l'Etat;
- Celles qui fonctionnent comme des entreprises, avec des institutions indépendantes et ne recevant de financement public que par les subventions accordées aux étudiants.

Le second et le troisième type de modèles sont les plus fréquents. Un système d'information fiable sur l'Enseignement Supérieur, pour ces cas, est nécessaire pour développer des méthodes d'évaluation des performances et de l'efficacité: On parle aussi de système régulé.

La régulation est définie comme un processus périodique par lequel un système, une institution, un programme, ou une procédure s'adapte à des orientations ou à des normes par des choix ou des actions jugées nécessaires par les responsables à la suite d'une évaluation formative ou sommative (Kells, 1992).

1.2. Mode de Transition vers l'autorégulation.

Ce type de gestion concerne les institutions pour lesquelles les gouvernements ont déjà fait le choix d'une nouvelle politique orientée vers davantage d'autorégulation. Certains éléments, de cette politique, ont déjà été mis en oeuvre avec la coopération des institutions de l'Enseignement Supérieur. Ces institutions sont en transition vers l'autorégulation. On les trouve principalement dans les pays scandinaves.

1.3. Mode Autorégulé confronté à des contraintes.

Ce sont les institutions dont les gouvernements ont annoncé des changements politiques, mais dont la mise en oeuvre a rencontré des problèmes et obstacles en raison des traditions de planification

centralisée, absence de structures économiques appropriées, la surpolitisation et le manque de culture de gestion parmi les universitaires. La majorité des universitaires de ces institutions, malgré les problèmes rencontrés, s'accordent sur la nécessité de l'autonomie et des méthodes modernes de gestion, mais pas sur la manière dont elle peut être mise en oeuvre.

Des modifications partielles ont pu être introduites: plus grande autonomie, évaluation ou planification stratégique et financement par contrat. On trouve ces catégories de mode de gestion dans les pays d'Amérique Latine et D'Europe de l'Est.

I.4. Mode à planification souple et un contrôle centralisé.

Ces institutions sont soumises à une planification et à un contrôle centralisé, que l'on peut trouver dans beaucoup de pays en développement et dans certains pays de l'Europe Continentale (Allemagne, France, Italie). Les ministères décident généralement des budgets, de l'admission des étudiants, des droits universitaires, des constructions et des effectifs du personnel. Les initiatives d'amélioration de la gestion viennent des pouvoirs publics. Dans certains de ces pays, les pouvoirs publics ont pu mettre en place des éléments d'autorégulation compatibles avec un système centralisé.

Dans les pays en développement, comme ceux de l'Asie, la gestion des institutions éducatives est soumise au contrôle strict de l'Etat. Les tentatives de réformes sont entravées à cause de la bureaucratie, du manque de culture dans la gestion chez les universitaires.

I.5- Le mode de gestion dans les Etats arabes.

On distingue trois catégories de pays:

- Les pays en développement avec un PNB par habitant faible sans tradition dans l'Enseignement Supérieur;
- Des pays avec un PNB par habitant faible, mais avec des traditions dans l'Enseignement Supérieur;
- Des pays riches avec une histoire récente dans l'Enseignement Supérieur.

En général, les systèmes de l'Enseignement Supérieur dans le monde arabe semblent demeurer traditionnels et les tentatives de réformes mises en place par les gouvernements n'ont pas toujours eu le succès escompté. La plupart des pays de la région sont confrontés aux problèmes posés par l'Enseignement Supérieur de masse. Les taux d'échec dans la première année (50%) et la tendance chez les étudiants qui ont échoué à garder leur place pour continuer à bénéficier des allocations pour le transport, les repas et une chambre, constituent un handicap important. Les universités traditionnelles, par manque d'autonomie administrative, académique et une bonne planification, affrontent difficilement les changements nécessaires (Mustapha, 1992).

Dans la plupart des pays arabes le ministère détermine les orientations stratégiques, les financements, les programmes d'études et les

politiques de personnel. L'admission des étudiants, à cause d'une demande sociale en augmentation, se fait à travers des systèmes considérés centralisés et rigides. Pour plus de détails on peut retracer les cas des pays suivants:

La Tunisie : En 1989, des réformes ont permis de regrouper les nombreuses facultés existantes dans six universités autonomes et décentralisées. Ces universités constituent à l'heure actuelle un niveau intermédiaire entre le ministère, d'une part, les facultés et les instituts, d'autre part. Les universités commencent à prendre des fonctions de gestion assurées auparavant par le ministère.

Des réformes financées par la Banque Mondiale sont engagées pour améliorer qualitativement les formations universitaires offertes, pour cela, un comité d'évaluation des programmes a été instauré. L'objet des réformes est d'améliorer la gestion des établissements de l'Enseignement Supérieur et de la rapprocher de celle des institutions à caractère non administratif, par la prise en charge pratiquement de toutes les dépenses de gestion et d'équipement. Un programme de D.E.S.S est lancé pour former des spécialistes en gestion des établissements universitaires. Il est également prévu de développer un système d'accréditation des programmes de toutes les institutions. L'accréditation ou non rendra éligible des institutions pour l'obtention du financement étatique.

Le Maroc : Au Maroc coexistent trois types d'universités, à savoir: L'université publique, l'université à but non lucratif, et l'université privée. Ceci doit permettre d'élargir la base de l'Enseignement Supérieur et de favoriser son amélioration. La réforme du système de l'Enseignement Supérieur a accordé une large autonomie d'action aux universités publiques au niveau pédagogique et administratif. A cette autonomie sont associés des mécanismes de contrôle et d'évaluation de l'ensemble des fonctions de l'université. Le suivi du système, l'évaluation de son efficacité externe et son orientation sont assurés par des organismes étatiques. Un réseau informatique universitaire et interuniversitaire, permet de relier les services de gestion, les départements universitaires et les centres de recherche pour la transmission de données et la connexion internationale.

Egypte : En Egypte, un centre de la réforme de l'Enseignement Supérieur est créé afin d'offrir des services d'assistance technique pour développer un système d'information dans les universités, de mener des études sur la situation de l'Enseignement Supérieur. Pour cette réforme, trois objectifs ont été tracés: contrôle des admissions, amélioration des programmes d'études et la génération des ressources supplémentaires pour une éducation supérieure de qualité. La pression de la demande sociale a été réduite par la création d'institutions privées et de l'enseignement à distance. Le pouvoir Egyptien encourage le développement d'instituts supérieurs privés. Ces institutions sont financées par les frais d'inscription et par les contributions de l'industrie locale.

Les pays développés s'orientent vers l'autorégulation et la responsabilisation pour les raisons suivantes:

- Incapacité de l'administration centrale à suivre en détail la gestion, les programmes ou le niveau de l'enseignement;
- Plusieurs avantages peuvent être à l'origine de l'implication de la communauté universitaire dans l'évaluation des besoins socio-économiques;
- Contraintes budgétaires qui obligent les universités à faire des économies et à trouver des revenus, plutôt que de devoir solliciter constamment les pouvoirs publics pour résoudre leurs problèmes;
- Une gestion efficiente suppose que les utilisateurs des ressources veillent à leur bon usage.

Dans cette optique, de nombreux pays ont réduit les bourses, les allocations d'études et ont créé des programmes de prêts, en insistant sur le fait que les étudiants devraient prendre, aussi, une responsabilité personnelle vis à vis de l'Enseignement Supérieur.

La politique d'autorégulation et de responsabilisation a été introduite dans les systèmes déjà largement autonomes et dans des systèmes de planification et de contrôle centralisé. Dans ces pays, les institutions de l'Enseignement Supérieur étaient prêtes à coopérer puisqu'elles apprécient la réduction du poids des réglementations, alors que dans les systèmes plus autonomes, la charge d'une responsabilité accrue était souvent mal acceptée. Les systèmes de planification centralisée peuvent passer à une gestion plus autonome, mais cela nécessite des conditions et du temps. Les problèmes majeurs dans les pays en développement tiennent au fait qu'ils ne disposent pas des ressources et du personnel nécessaire pour assumer la responsabilité de la gestion, de sorte que l'autorégulation est un objectif à long terme vers lequel les institutions doivent converger. L'élaboration des mécanismes de budgétisation, de contrôle et de compte rendu de la gestion devrait être entreprise par les pouvoirs publics, qui auraient également à donner aux institutions d'enseignement les moyens de remplir leurs nouvelles tâches.

II. LA GESTION FINANCIERE.

Dans cette partie nous traiterons les différents modes de financement de l'enseignement supérieur, les instruments utilisés dans la gestion financière, et les expériences d'application de ces modes dans certains pays.

2.1. Les modes de financement.

Dans les années 1960, le niveau de financement était déterminé par une augmentation successive par rapport aux précédents budgets; au cours des années 1970, des directives ou des formules liées aux effectifs, à des budgets programmes et aux évaluations, étaient

considérées dans l'allocation. Au cours des années 1980, certains gouvernements ont commencé à donner des incitations aux institutions pour qu'elles répondent à certaines priorités; à partir des années 1990, des dispositifs donnant davantage d'autonomie aux institutions se sont développés. Dans leurs études sur les pays de l'OCDE, Kaiser et al (1992) ont suggéré trois critères pour l'analyse des modes de financement :

- Critère de détermination des crédits : moyens (personnel, fonctionnement, investissement), processus (modes d'enseignement, activités), résultats.
- Méthodes d'affectation des crédits : types de critères et normes.
- Modalités de dépense des crédits : les établissements peuvent avoir une grande liberté de dépenser des crédits forfaitaires et conserver les reliquats, ou être contraints à des instructions de dépense de crédits précises et retourner les reliquats en fin d'exercice.

Williams G (1993) décrit quatre grandes catégories de financement dominantes aujourd'hui.

Catégorie 1 : Le montant du crédit est fondé sur le montant de l'exercice précédent, plus une augmentation. L'établissement peut être libre de dépenser ces allocations dans des limites très largement déterminées.

Catégorie 2 : Le montant du crédit est négocié sur la base d'un projet de budget prévisionnel. Les crédits sont définis par poste budgétaire.

Ces deux catégories sont simples à établir et prévisibles, mais le fait que les établissements ne soient pas tenus de justifier leurs programmes est un inconvénient. Ces crédits tendent toujours à augmenter alors que les ressources par étudiants tendent à diminuer à cause de la croissance du nombre des étudiants, ceci conduit à une dégradation des conditions d'enseignement. Ces modes n'impliquent pas des incitations à améliorer la gestion et la qualité des services.

Catégorie 3 : L'établissement est libre de dépenser les crédits comme il l'entend. Des formules reflétant les résultats de l'exercice peuvent influencer ses financements postérieurs s'ils ne sont pas satisfaisants. La base de calcul de ces formules sont le nombre des étudiants, pondérés par d'autres facteurs qui peuvent être : la discipline, le niveau d'étude, les résultats de l'enseignement et la qualité de la recherche. La méthode des formules peut rendre l'opération de financement plus transparente et être utilisée pour orienter les activités des établissements.

Catégorie 4 : Il s'agit du modèle de marché. Les établissements peuvent vendre leurs services d'enseignement, de recherche et de consultation à des clients suivant des contrats. Ce mode de

financement comporte des incitations à l'efficacité et améliore la capacité des établissements à répondre positivement aux besoins du marché. Les inconvénients, à long terme, de ce type de modèle sont les inégalités entre établissements qui peuvent exister et pouvant nuire à la cohérence générale de l'institution de l'Enseignement Supérieur. Les disciplines qui ne répondent pas aux besoins du marché ne peuvent que disparaître.

Les catégories 3 et 4 exigent un système d'information fiable, des analyses de coûts, la production d'indicateurs de mesure des performances et des compétences pour préparer des projets, des comptes et des rapports d'analyse. La catégorie 2 et dans une certaine mesure la catégorie 3 nécessitent un niveau assez élevé de réglementations bureaucratiques pour s'assurer que les ressources ont été utilisées dans ce qui a été prévu par l'organisme central de financement. La catégorie 4 demande une gestion orientée vers le marché, où l'esprit d'innovation et d'entreprise et la satisfaction des besoins de la demande du marché sont récompensés.

2. 2. Deux instruments de la gestion financière.

La gestion financière est basée sur un processus de « négociation » qui s'apparente à un marchandage entre les établissements et l'organe de financement. Les projets de budgets des établissements sont soumis, examinés et révisés dans un souci d'arbitrage entre les intérêts individuels des établissements et l'intérêt global de l'institution et de la nation.

A partir des années 1990 deux tentatives d'améliorer les procédures budgétaires ont eu lieu:

- **Le budget à base zéro** (hartley, 1989) :

Un budget basé sur une augmentation par rapport à l'année précédente n'implique pas un examen détaillé du point de départ. Le budget à base zéro nécessite l'examen et la justification périodique de tous les programmes, afin d'identifier et d'éliminer les activités de moindre importance. La caractéristique du modèle à base zéro tient à la formalisation de la comparaison entre les alternatives de dépense, et les budgets finaux sont déterminés en fonction des choix effectués entre plusieurs alternatives.

Cette procédure aide au processus de restriction, elle permet aux décideurs d'être mieux informés des programmes, mais, elle entraîne une charge de travail considérable, sans pouvoir convaincre de sa capacité à faciliter la répartition des ressources.

- **Budget de programmes** : Cette méthode est, généralement, utilisée dans les pays autorégulés. Elle consiste à :

- Décomposer les activités des établissements en programmes, étant entendu que chaque programme doit produire des résultats bien définis.

- Le budget est présenté avec les estimations des coûts unitaires détaillés pour chaque programme.
- Donner les indicateurs d'activité et de résultats.

Cette forme de financement fournit un cadre de gestion qui permet de suivre l'activité du point de vue ressources, produits et résultats, mais ne permet pas une répartition rationnelle dans le cas des pouvoirs concentrés qui peuvent influencer les résultats des programmes (Hardy, 1990).

Dans les pays avec système centralisé, le financement des établissements de l'Enseignement Supérieur s'effectue sous forme d'une variante du budget par poste. L'établissement reçoit une allocation subdivisée en postes de dépense et qui ne peut être dépensé que dans ces postes. Le modèle ne propose pas d'incitation pour améliorer les résultats, la qualité ou les produits. Les fonds sont augmentés en fonction de l'inflation et de l'accroissement du personnel. Ce type de système est dominant dans les pays en développement. Il était utilisé en Europe avant les réformes dues aux restrictions financières imposées par la massification de l'enseignement.

En France, plusieurs systèmes ont été successivement élaborés compte tenu des différents paramètres de coût supportés par les établissements. Le système CARACES (compte d'Analyse et de Recherche sur les Activités et les Coûts de l'Enseignement Supérieur) permet d'attribuer des moyens financiers selon trois types de subventions: une subvention de fonctionnement, une subvention pour l'infrastructure (entretien des locaux) et une pour les activités d'enseignement sur la base d'un certain nombre de critères pédagogiques. Dans un souci d'améliorer cette allocation, le système CARACES a été remplacé par le système SANREMO (Système Analytique de Répartition des Moyens) (1993). L'objectif de ce système est l'amélioration des indicateurs pédagogiques dans l'allocation (taux d'encadrement avec différenciation entre famille de discipline, nombre des étudiants en DEA et nombre des thèses en cours (pour les allocations à la recherche). Un observatoire des coûts a été créé dans le but de développer les méthodes d'évaluation, d'analyser les coûts et d'aider les établissements à rationaliser leur gestion. Du fait de l'augmentation des étudiants et des difficultés croissantes de financement, les universités sont incitées au développement de leurs ressources propres.

Dans le cadre d'une approche globale par le ministère par rapport aux problèmes des établissements, et par les établissements par rapport à leurs propres problèmes, une technique des contrats a été mise en oeuvre pour financer des programmes soutenus par l'Etat, en fonction de ses priorités et les projets des universités, sous forme d'un engagement réciproque entre l'Etat et les établissements. La répartition des moyens se fait, donc, par deux méthodes: La répartition des moyens sur critères généraux (SANREMO) et la répartition contractuelle pour une sélection d'actions prioritaires.

En Tunisie, un système d'analyse et de gestion de l'Enseignement Supérieur (SAGES) a été instauré pour encourager l'efficacité. Le système vise le développement d'indicateurs pour l'allocation des ressources, les activités (enseignement et recherche) et la performance des établissements. Le système SAGES cherche des normes d'utilisation des ressources humaines et physiques (ratio enseignant – étudiant, surface par étudiant, taux d'occupation des locaux), des normes de coûts ont été développées pour mieux évaluer les projets de budget émanant des établissements de l'Enseignement Supérieur.

La gestion financière est très influencée par les pouvoirs publics et les réglementations en vigueur. Les mécanismes de financement ne consistent pas seulement en des procédés d'allocation des ressources, mais sont aussi des systèmes de contrôle et de suivi. La réussite d'un système dépend fortement de la disponibilité de personnel compétent dans la gestion financière.

3. CONCEPTS D'EVALUATION DU SYSTEME D'EDUCATION.

La problématique d'évaluation du système éducatif s'articule autour des concepts d'efficacité et d'efficience. Cette tendance d'évaluation qui s'attache à la doctrine libérale s'est accompagnée d'un important élargissement dans les concepts afin d'intégrer davantage la dimension sociale, à la recherche de plus de justice sociale et d'équité dans le développement économique.

1- Concept d'efficacité.

D'après les experts de la Banque Mondiale, l'efficacité est fonction des relations entre les facteurs (input) et les produits (output). (Psacharopoulos, G. et Woodhall, 1988) Le concept d'efficacité s'intéresse aux ressources mobilisées pour la réalisation des objectifs d'un programme donné c'est-à-dire, les résultats obtenus par rapport aux objectifs visés. Les sorties peuvent être le nombre des diplômés ou les compétences acquises grâce à un programme d'étude. Le nombre des diplômés espéré et les objectifs visés peuvent être pour ces deux cas les entrées.

On distingue l'efficacité interne et l'efficacité externe :

1-1 Efficacité interne.

L'évaluation de l'efficacité interne prend en compte les produits ou effets internes au système. Pour mesurer l'efficacité interne d'un système compte tenu des effectifs initiaux inscrits on détermine les taux de réussite, de redoublement et d'abandon. Les mesures quantitatives d'efficacité interne masquent des disparités considérables en fonction de la qualité des produits. La réussite obtenue dans un programme ou un système de formation donné pourrait correspondre à un échec dans un autre système ou programme. Ces considérations poussent à s'intéresser à l'efficacité interne qualitative. Cet indicateur diffère selon que les mesures prises sont ou ne sont pas l'objet de validation et d'application à plusieurs systèmes de tests standardisés avec la

contrainte que les programmes ou les institutions à évaluer sont comparables, ce qui suppose des dispositifs pédagogiques et institutionnels de même nature.

1-2 Efficacité externe.

Cet indicateur évalue les effets externes du système ; ces effets peuvent être la capacité des diplômés d'entreprendre dans l'emploi ou la qualité de vie à laquelle ils peuvent faire accès. L'efficacité externe quantitative cherche à déterminer le nombre de sortants du système compte tenu des besoins sociaux actuels ou futurs, elle peut être le rapport entre le nombre d'emplois projetés et le nombre de diplômés occupant effectivement un emploi. Cependant une différence doit être faite entre les diplômés exerçant des activités proches de leur type de formation et ceux détournés de l'objet de leur formation parce que leurs diplômes ont été dépréciés au moment de l'embauche.

L'efficacité externe qualitative compare les compétences acquises au cours de la formation et les compétences requises face à des postes de production, c'est-à-dire les compétences effectivement mises en oeuvre dans la vie professionnelle ou sociale et les compétences acquises dans le système de formation. Le concept d'efficacité externe appelle à plus de réalisme quant à la maîtrise de la formation des ressources humaines indispensables pour l'essor économique, social et culturel.

Parmi les indicateurs d'efficacité externe pris le plus souvent en compte, on cite : le nombre de diplômés en chômage fois mois (ou fois années), le nombre de diplômés occupant une profession de niveau supérieur, égale ou inférieure à leur diplôme.

Goldschmid (1990) ajoute des indicateurs subjectifs comme la satisfaction exprimée par le diplômé lui-même de sa formation et la satisfaction de l'employé des qualifications du diplômé.

2- Concept d'efficience.

Ce concept mesure le rapport entre les sorties du système ou d'un programme de formation et les ressources financières, matérielles et humaines engagées. On distingue :

2-1 Efficience interne.

Ce concept est mesuré par le rapport entre le nombre des diplômés et les dépenses de personnel, le rapport entre le nombre des étudiants qui réussissent aux examens et le personnel d'encadrement. Il peut également déterminer le nombre de personnel, la quantité de matériel et le volume des ressources financières nécessaires à une formation ou à un système d'éducation et la comparaison aux ressources réellement mobilisées.

2-2 Efficience externe.

Elle peut être mesurée par le nombre d'emplois effectifs et les dépenses investies dans le système éducatif. Dans les économies libérales un accent est mis sur l'analyse du rapport entre le nombre des emplois créés par les produits du système éducatif et le coût des modules de formation orientés sur l'esprit d'entreprise.

3- Concept d'équité.

Cet instrument est complémentaire à ceux de l'efficacité et de l'efficience. Il exprime la volonté d'associer à la recherche du rendement davantage de justice sociale. Ce qui correspond à étudier la façon dont les coûts et les avantages de l'investissement sont distribués parmi les différents groupes de la société (Psacharopoulos Woodhall, 1988).

Selon Mac Mahon, cité par Psacharopoulos et Woodhall, il y a trois types d'équité:

- l'équité horizontale à laquelle on donne le sens de traitement égal pour des individus égaux.
- L'équité verticale, qui fait référence à un traitement inégal pour des individus inégaux (ce qui revient à formuler un jugement clair sur l'égalité et l'inégalité).
- L'inégalité intergénérationnelle qui s'attache à s'assurer que les inégalités existantes au sein d'une génération ne sont pas forcément transmises à la génération suivante.

Solow (1996) envisage l'équité dans le temps par le fait que si le développement humain est l'objectif fondamental de la croissance économique, il doit être partagé de façon équitable entre le présent et l'avenir. L'analyse de l'équité permet la recherche de solution pour remédier à une distribution inégale d'offre d'éducation, et à améliorer les chances d'accès à une même qualité d'enseignement pour tous. Selon De Ketele (1992) le problème de l'équité de l'investissement éducatif se pose surtout autour des deux axes suivants: la distribution des chances scolaires et des équipements entre les différents groupes sociaux, entre zones géographiques et population rurales et urbaines d'une part, la distribution des charges et des avantages de l'éducation d'autre part.

On peut sélectionner les instruments de mesure de l'équité ainsi:

- Equité socio-économique d'accès : nombre des inscrits selon sexe, origine social et région ;
- Equité de confort pédagogique: répartition des moyens pédagogiques selon régions, établissements de même discipline et disciplines
- Equité de production: à un niveau de compétence égal au départ, le nombre de diplômés selon sexe, région et origine sociale.

Une évaluation sérieuse d'un système éducatif ou d'un programme de formation ne peut se contenter d'un critère seulement. Les trois critères sont complémentaires et ne peuvent être traités séparément dans une

analyse. Un établissement qui pose des problèmes d'efficacité ou d'efficience peut avoir ses raisons dans le problème d'équité. Selon Sall (1996) les déperditions des sujets d'une même cohorte, révéleront les véritables indicateurs d'efficacité, permettant de mieux cerner l'évolution des disparités si on prend la peine de prendre l'information requise sur les caractéristiques des personnes et des groupes et d'étudier les fluctuations des indicateurs d'efficacité, d'efficience et d'équité en relation avec les ressources dans le temps.

CONCLUSION :

Le mode de financement algérien peut être décrit par la catégorie 2. Ce mode de financement est basé sur des crédits négociés sur la base d'un projet de budget prévisionnel. Les crédits sont définis par poste budgétaire plafonnés, et le système de gestion est soumis aux directives de la tutelle.

Le modèle d'allocation algérien semble dépassé par rapport à la pratique normative en cours au plan mondial. Il est aussi en retrait par rapport aux mutations socio-économiques engendrées par les réformes des deux dernières décennies. En effet, les mesures d'ouverture de l'économie algérienne vers le marché et le retrait progressif d'un soutien sans condition de l'Etat, exposent l'enseignement supérieur aux chocs des restrictions budgétaires que peuvent imposer les fluctuations dans les ressources de l'Etat.

Désormais une gestion plus rationnelle et plus rentable des ressources s'impose. Des mesures d'évaluation, de contrôle et des normes d'allocation doivent être impérativement introduites d'une manière progressive afin d'améliorer le système actuel et de tendre dans le long terme vers une organisation autorégulée de l'institution de l'Enseignement Supérieur.

Références bibliographiques

Bikas C. Sanyal. 1997. *Innovation dans la gestion des universités* UNESCO.

Bubtana, A. 1991. Perspectives and trends of Arab higher education *Document UNESCO.*

De Ketele, J. M. 1992. Contraintes de l'ajustement structurel et avenir de l'éducation et de la formation dans les pays francophones en développement. Bordeaux, *Colloque ACCT.*

Goldschmid, M.L. 1990. La réussite professionnelle des diplômés universitaires. *Actes du Congrès de l'AIPU Québec Université Laval.*

Hardy, C. 1990. «Hard decisions and tough choices». *In Higher Education, Vol. 20, N°3.*

Hartley, H. 1989. «*Zero-based budgeting for schools*». In Financial management in education, Open University, Milton Keynes.

Kaiser, F. et al. 1992. Public expenditure on higher education. *Jessica Kingsley, Londres.*

Mustapha, M. 1992. «Faculty development plan for Arab States». *In higher Education Policy, Vol 5, N°4.*

Psacharopoulos, G. & Woodhall, M. 1988. *L'éducation pour le développement. Une analyse des choix d'investissement.* Paris Ed. Ecomonica.

Sall, H. N. 1996. «*Efficacité et équité de l'enseignement supérieur. Quels étudiants réussissent à l'université de Dakar*» Thèse de doctorat d'Etat en science de l'éducation. Université Cheikh Anta Diop de Dakar Sénégal.

Solow, R. M. 1996. *L'équité intergénérationnelle, oui, mais qu'en est-il de l'équité aujourd'hui?* Gallimard, Paris.

Volkwein, J. 1987 «*State regulation and campus autonomy.*» *Higher Education Handbook of theory and Research-* Agathon Press, New York

Williams, G. 1993. «Financial management». *Document sur la gestion institutionnelle de l'enseignement supérieur.*

Notes

(*) Chargé de recherche au CREAD.

()** Chargé de recherche au CREAD.

(*)** Professeur d'économie, directeur du CREAD.

DJAMEL EDDINE HADJ-ALI (*)

Contribution à une réflexion sur les droits des terres en steppe algérienne

Cette contribution a pour origine: -1. notre participation personnelle à une enquête(1) sur la ferqa des Ouled To'aba et "son" territoire avec, entre autre, comme objectif d'approcher les droits fonciers que les membres de ce groupe mettent en oeuvre sur "leur" territoire; -2. plusieurs lectures- de documents ayant trait aux actions d'aménagement pastoral initiées depuis l'indépendance- focalisées sur les discours tenus sur les droits des terres steppiques.

Il faudrait dès à présent préciser que l'essentiel des lectures est intervenu après que l'enquête ait été faite et cela pour la simple raison que nous avons pris le train en marche: les outils conceptuels et techniques avaient déjà été préparés. Ces lectures confirment dans une large mesure les précautions que nous avons prises au cours de l'enquête(2). Il paraît donc intéressant d'ouvrir cette contribution par les premiers résultats que l'enquête sur le terrain nous a permis d'établir pour ensuite livrer quelques éléments de discussion à la lumière de nos lectures.

1. NOTRE ENQUETE ET SES RESULTATS.

1.1. Bref rappel des objectifs de l'enquête.

Le projet avait pour objectif global d'appréhender les obstacles et les chances de réussite de la nouvelle gestion d'un espace steppique, telle que proposée par le Haut Commissariat au Développement de la Steppe (HCDS)(3). La nouvelle gestion consiste en un découpage de la steppe en Unités Pastorales (U.P.) sur la base aussi bien d'une homogénéité technique (phyto-écologique) que de la configuration humaine en 'arch ou ferqate (fractions de 'arch) (MAP, 1984)(4). Le but de cette nouvelle gestion étant de mettre fin à l'état de territoire "sans maître" dans lequel s'était trouvée la steppe suite aux différentes réformes foncières -état qui aurait été à l'origine du gaspillage des ressources pastorales- et de responsabiliser des collectifs de pasteurs qui seraient par hypothèse les ferqate de 'arch ou les 'arch. Dans ce contexte, il fallait rendre compte de la relation que la ferqa entretient avec son territoire, à travers la perception par ses membres des droits sur ses terres, ainsi que la manière dont ceux-ci étaient mis en oeuvre.

1.2. La ferqa des Ouled To'aba et son territoire.

L'étude préliminaire, avait permis de constater que 88,5% de la population "résidente" (5) s'identifie et est identifiée par les "étrangers" comme étant celle appartenant à la ferqa des Ouled To'aba l'une des ferqate du 'arch des Ouled Aïssa gheraba.

Cette même étude avait révélé que 39% des enquêtés qui se font recenser dans la commune, soit dans leur territoire, ont leur "résidence principale", soit au chef lieu de daïra (Messad, 95%), soit au chef lieu de wilaya (Djelfa, 4%) soit enfin à Alger (1%). Ce constat amène à penser qu'il y a une identification des To'bi à leur territoire. Une identification telle qu'ils participent à sa défense contre les contrevenants aux droits exclusifs qu'ils déclarent avoir sur leur territoire (6).

1.3. Les droits fonciers d'usage selon les To'abi.

1.3.1. Les droits exclusifs sur le territoire.

Concernant le territoire la majorité des enquêtés déclare en connaître les limites traditionnelles et actuelles -ces dernières coïncident, à peu de choses près, avec les limites communales (7)- et l'identifie comme étant celui de la ferqa. Cette identification implique des droits exclusifs dont seuls les To'abi peuvent jouir.

Ainsi les enquêtés déclarent unanimement que les droits de cultiver ou d'édifier une construction sur ce territoire (une maison, un puit, un djeb...), appartiennent aux seuls membres de la ferqa. Cependant une petite proportion d'entre eux pense qu'en outre, les membres de la ferqa devraient avoir la priorité sur les parcours.

1.3.2. Droits en vigueur sur les terres mises en culture.

Les terres de culture sont régies en apparence par deux statuts juridiques: le 'arch et le melk .

i) Le statut melk.

Les terres soumises au statut melk sont dans la quasi totalité des cas des terres irriguées (en grande partie en bordure de l'oued). Leur statut melk daterait d'avant la colonisation, le pouvoir colonial n'aurait fait que franciser leur statut pour en faire des propriétés privées dans le but de les transformer en marchandises à mettre sur le marché foncier. La situation concernant ces terres serait comparable à celle qui existe au Nord. Ce qui est par contre surprenant c'est le fait d'apprendre, des enquêtés, qu'une dhaya exploitée en sec (le lieu-dit "Ech'haima") sensée être de statut 'arch serait de statut melk, les familles qui l'exploitent auraient des actes de propriété la concernant. Sur ce point précis l'enquête devrait continuer.

ii) Le statut 'arch.

Toutes les terres exploitées en sec sont de statut 'arch. Il faut savoir cependant que celles-ci sont de l'avis même des enquêtés pour une partie d'entre elles 'arch "memlouka" (c'est à dire appropriée de

manière privative) et pour une autre partie 'arch 'archiya (c'est à dire demeurée propriété du arch).

Le 'arch memlouk :

L'analyse des données recueillies permet de constater que les terres déclarées 'arch memlouka (appropriées) sont celles qui à deux moments précis (de l'histoire du 'arch et de la steppe algérienne) ont été déclarées (par écrit) cultivées par telle ou telle autre famille. Ces deux moments sont ceux où l'intervention de l'Etat(8) sur la steppe a été globale. Il s'agit en l'occurrence du Sénatus Consulte en 1863, oeuvre de la puissance coloniale et de la révolution agraire quant à elle réalisée par l'Etat algérien indépendant en 1975-76(9). Les deux interventions ont donné lieu à l'établissement de documents. Dans le cas du Sénatus Consulte, les cartes établies par "Bouygues"(10) (ce sont les enquêtés qui le nomment) à l'époque portent systématiquement les inscriptions : "terres cultivée par" telle famille ou telle autre". Dans le cas de la Révolution Agraire l'opération déclarations de résidence a donné lieu à l'établissement de documents que nombre d'enquêtés exhibent pour en prouver l'appropriation.

Le 'arch 'archi :

les terres qui continuent à être déclarées 'archiya sont donc celles qui n'ont pas fait l'objet de déclaration écrite déposée auprès de l'Etat. L'enquête a permis de constater qu'au nombre de celles-ci figurent certaines dhayate favorables à l'exploitation agricole (entre autres Boudhen et Ettolba). Il est intéressant de noter que le maintien du statut 'arch de ces terres semble garanti par les autorités communales(11). Certains membres de la ferqa se sont vus interdire toute construction. L'exploitation de ces terres n'est pas interdite mais la commune a instauré une déclaration de labours à laquelle se conformerait la population. l'enquête concernant ces aspects devrait se poursuivre.

1.3.5 La mise en valeur en irrigué initiée par les pouvoirs publics.

Au moins trois lieux-dits (Mlaga, Mguied et dhayat Ettolba) ont été l'objet d'une mise en valeur en irrigué, depuis le début de la décennie 80, grâce à des investissements étatiques. Cette mise en valeur a consisté essentiellement en des forages. Les terres de deux de ces mises en valeur en irrigué (Mlaga et Mguied), ont fait l'objet d'une attribution, la troisième (dhayat Ettolba) est en attente, alors que le forage qui y a été réalisé serait terminé. Il est intéressant de remarquer, que l'enquête a permis de voir que presque tous les regards des membres de la ferqa sont tournés vers l'espace concerné par la troisième mise en valeur. Par ailleurs, il faut noter que l'attribution dans les deux premières mises en valeur citées, même si elle n'a concerné que les membres de la ferqa, aurait eu lieu selon deux modalités distinctes. Ces deux modalités semblent liées, selon toute vraisemblance, à l'histoire des lieux-dits.

i) Le lieu-dit Mlaga:

Il s'agit là, d'un espace marqué par l'histoire des interventions étatiques en matière de développement pastoral. En effet ce lieu-dit fait partie de l'ancienne "coopérative pastorale", qui ne date pas seulement de 1976 (date de mise en application de la "révolution agraire"), puisqu'elle a été précédemment la "coopérative ADEP". C'est donc un espace qui pendant deux décennies a complètement échappé au contrôle de la ferqa (même si les membres de la "coopérative" ont été choisis par l'administration, parmi les membres de la ferqa). C'est devenu par la force des choses un "espace" approprié par la "daoula" du fait, que la "coopérative" qui y a pris place était -au regard de ses modalités de fonctionnement, de ses investissements...des interdictions qu'elle a générées, dont celle pour les membres de la ferqa de pratiquer le harth-vécue comme étant celle de l'Etat (Ben Naoum, 1987).

ii) Le lieu-dit "M'Guied":

Au contraire de l'espace précédent, celui-ci n'a pas connu d'intervention antérieure au forage. Les terres qui allaient être concernées par l'attribution étaient auparavant l'objet de la pratique du "harth" de la part de certaines familles -membres de la ferqa- connues et reconnues, par les voisins et la... Djma'a. Il s'agit donc d'un espace soumis au statut de 'arch memlouk".

iii) Les modalités d'attribution:

Compte tenu du marquage historique de l'un et l'autre des espaces, les modalités d'attribution qui y ont été à l'oeuvre, vont se distinguer.

Dans le cas de l'espace "administré" ("Mlaga"), la procédure d'attribution, "par les autorités communales"**(12)** aurait consisté à tirer au sort, les attributaires sur un nombre de candidats dont on dit qu'il aurait été de 300.

Dans le cas de l'espace "identifié socialement" ("Mguied"), les anciennes familles -membres de la ferqa- qui y pratiquaient le harth, ont demandé que son intégralité leur revienne. Il y aurait eu à ce propos, d'après négociations qui ont abouti à un petit compromis fait par les familles en question, consistant à céder quelques parcelles à attribuer à des membres de la ferqa "étrangers".

La question se pose à présent de savoir si la situation d'attente de la troisième mise en valeur (dhayat Ettolba), n'est pas liée à l'imbroglie des différents droits que les différentes parties veulent mettre en oeuvre au moment de l'attribution. C'est que concernant les droits fonciers ('archi, communal, domanial...) sur la steppe, chaque partie va de sa logique. Tout se passe comme si des droits juxtaposés, étaient là, sans que l'un, ne prenne en considération l'autre.

1.2.5. L'accès aux parcours.

89% des enquêtés déclarent que l'accès aux parcours est tout à fait libre aux nomades étrangers à la ferqa. Cependant cette liberté d'accès est, dans les faits, réduite aux ferqate mitoyennes. C'est -il faut donc le

rappeler- une liberté générée par les échanges traditionnels qu'entretennent entre eux les O. To'aba et les ferqate ou 'arch voisins. Ceci est confirmé par l'enquête transhumants(13), qui donne la liste des ferqate et des 'arch qui fréquentent les parcours du territoire au cours de l'hiver, les observations faites au cours de l'été, ainsi que l'enquête auprès des O. To'aba. Les informations recueillies permettent d'avancer avec certitude que seuls les membres des ferqate et des 'arch voisins ont, compte tenu de leurs relations avec leurs hôtes, la faculté d'accéder aux parcours des O. To'aba. Quelques enquêtés ont évidemment fait état de présence de nomades très rares venus de plus loin. Ils ont bien sûr insisté sur la qualité de l'accueil qui a été réservé à ces hôtes rarissimes. Mais n'est-ce pas là une preuve supplémentaire qu'il s'agit bien d'exceptions qui confirment la règle selon laquelle seuls les voisins, et compte tenu des échanges traditionnels, ont la liberté d'accéder aux parcours des Ouled To'aba?

Il est évident que tant que les voisins n'avaient seulement que leur propre cheptel, leurs hôtes ne trouvaient rien à redire, en vertu de la tradition. Il se trouve que les choses ont évolué et que le cheptel est très souvent en grande partie la propriété de personnes plus ou moins lointaines et disposant de plus ou moins grands troupeaux, dont la présence sur le territoire est considérée par bon nombre de To'abi comme assez gênante, «...ce sont des sauterelles...ils mangent toute l'herbe...», «...le cheptel conduit par la ferqa telle appartient à une seule personne». Il semble que c'est de cette manière qu'il faut comprendre la contradiction apparente entre la réponse positive quasi unanime faite à la question de savoir si le droit d'accès aux parcours est libre, et la gêne manifestée par une grande partie des membres de la ferqa à l'occasion de l'accès effectif des troupeaux conduits par les voisins. Malgré tout bon nombre d'enquêtés semblent penser que c'est "hram" (14) de vouloir exclure les voisins du droit d'accès aux parcours.

2. QUELQUES ELEMENTS DE DISCUSSION DE CES RESULTATS.

On aura remarqué que la restitution que nous avons faite des données recueillies sur le terrain revêt un caractère qualitatif (hormis le 89% de la question relative à l'opinion sur l'accès aux parcours). Cette manière de rendre compte des faits, qui est donnée sur le mode conditionnel, appelait d'autres investigations (dont certaines lectures), ce que nous n'avions pas manqué de rappeler.

Une sociologie des connaissances produites sur le thème des droits fonciers dans la steppe algérienne devrait révéler que dans les années 70, les auteurs des études ont parfaitement collé à l'*utopie* que les pouvoirs publics voulaient promouvoir. Pour adhérer à cette utopie il leur fallait développer des approches réductrices de la réalité.

En effet, l'examen de la littérature de l'époque montre que l'approche techniciste développée par le MARA, d'une part, et l'approche économiste développée par l'équipe de l'AARDES, d'autre part, qui paraissaient s'opposer(15) sur des questions de fond, n'ont fait -pour

paraphraser Bourdieu- que cautionner scientifiquement la "science spontanée" des pouvoirs publics.

Il est cependant intéressant de noter que dans la période qui a précédé, une recherche nous semble échapper aux types d'approches qui viennent d'être cités. Il s'agit de l'enquête nomadisme. Nous n'avons pas la version originelle de cette étude, mais seulement une version refondue (16). La comparaison de la version originelle avec la version refondue - refonte motivée par le souci de la rendre utilisable est-il dit en introduction - devrait certainement permettre d'éclairer "l'atypisme" d'une telle recherche, dont il est dit – en introduction de la version refondue - qu'elle a été suscitée par les chercheurs eux-mêmes. Toujours est-il qu'il se dégage de cette étude, qui n'a pas bénéficié de beaucoup de moyens, un souci de rigueur peu commun. On peut la considérer comme un document de référence. Disons enfin de cette recherche qu'elle ne semble pas inféodée à des objectifs pratiques. Une des annexes de l'étude donne une "liste des tribus qui parcourent et se partagent la steppe".

Dans les années 80, Ben Naoum (1987) qui a participé à l'étude quantitative du pastoralisme dans le cadre de l'AARDES (citée supra), se penche cette fois-ci seul (sans l'écran constitué par le questionnaire et l'enquêteur) sur "les coopératives pastorales". Cette fois-ci, la recherche qu'il entreprend ne semble pas être le résultat d'une commande. L'auteur y démonte tout le système mis en place et relève les méprises sur les sens qu'aussi bien intellectuels que praticiens commettent quand ils abordent les problèmes de la steppe, méprises qui finissent par voiler toute la réalité pastorale. C'est de l'intérieur que Ben Naoum a disséqué l'échec de la politique pastorale. Ce qui est intéressant aussi à relever dans cette recherche, c'est l'utilisation par l'auteur d'un maximum d'angles de vue ... même l'angle économique, loin de l'économisme qui avait sévi précédemment.

Notre travail a bénéficié des précieuses indications contenues dans celui de Ben Naoum (1987); reste à savoir si nous ne faisons pas beaucoup de bruit au sujet de la perception que les membres des "communautés pastorales" ont de leurs droits des terres sur la steppe. Ce bruit ferait suite au mutisme qui a prévalu dans le courant des années 70. Et si nous savons actuellement, avec le recul, que les approches précédentes ont versé dans l'*utopie*, ne sommes-nous pas en voie de verser dans l'*idéologie* que semblent promouvoir, cette fois-ci, paradoxalement les techniciens auxquels les pouvoirs publics ont donné pour mission d'organiser et de développer la steppe (17)?

Car, à regarder de près, la démarche qualitative et intérieure choisie, ne doit pas chercher à s'opposer point par point à celle qui avait prévalu dans les années 70; le ferait-elle qu'elle aboutirait à une connaissance sans prise sur la réalité de la steppe d'aujourd'hui. En effet, la posture impliquée par la démarche adoptée, ne doit pas faire perdre de vue que les enquêtés développent des stratégies. Même si nous pouvons approcher de très près, la réalité des droits des terres tels que perçus, et/ou mis en oeuvre par les membres des fermes ou 'arch, il n'en demeure pas moins qu'à l'inverse des démarches de ces

derniers, il existe une logique des pouvoirs publics. Or cette logique va nécessairement interférer et nuancer les perceptions que nous croyons purement locales. Nous avons dans notre exposé vu la relation entre les appropriations successives et l'intervention des pouvoirs publics. Des études devraient être poursuivies pour rendre compte de la manière la plus adéquate de la perception que les pasteurs et agropasteurs ont de leurs droits. Mais il faut aussi rendre compte de toutes les perceptions et pratiques relatives à ces mêmes droits que les pouvoirs publics aux divers échelons développent. Il est connu en théorie que les pouvoirs publics garantissent les intérêts de la collectivité nationale. La perception des conduites d'élevage à l'aune des techniques, a toujours été leur mission. A charge pour eux dans l'exercice de cette mission «[...] de faire face aux exigences accrues des populations et de résoudre le difficile problème de l'innové dans l'authentique et de l'organisation dans la liberté» (Berque, 1974).

Références bibliographiques

Algérie, Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire (MARA), 1974, *La steppe algérienne*, Alger, MARA, numéro 14 de la publication: Statistiques agricoles.

Algérie, Ministère de l'Agriculture et de la Pêche (MAP), 1984, *Situation et perspectives de développement de la steppe*, Alger, MAP.

AARDES (devenu INEAP), 1975-1979, *Etude pastoralisme*, Alger, AARDES, 5 volumes, ronéotypée.

Ben Naoum, 1987 «Les coopératives d'élevage pastoral dans la wilaya de Djelfa (Algérie)», *Lybica*, Tome XXXI à XXXIV, 1984-1985-1986, p. 259-281.

Berque (J.) 1974, «Droit des terres et intégration rurale», In BERQUE (J.) *Maghreb, histoire et sociétés*, Alger, Gembloux, SNED/Duculot, pp. 85-117. Cet article a paru la première fois en 1958 dans les Cahiers internationaux de sociologie et a été repris par son auteur (avec quelques modifications) en 1974 dans cet ouvrage.

Hadj Ali (D.E.), 1992, *Les conditions sociales de l'utilisation d'un territoire steppique. Le cas des O. To'aba. Commune de Deldoul (wil. de Djelfa). Etude "systèmes pastoraux maghrébins"*, Alger, CREAD, ronéotypé, (Rapport de recherche).

Hadj Ali (D.E.), 1995, «La résidence et l'organisation familiale en milieu steppique algérien, Quelques observations», In *Les cahiers du CREAD*, n° 38, pp. 95-109.

1991. «Zones steppiques, situation et propositions d'organisation des parcours», In *Les cahiers de la réforme*, pp. 172-191.

Notes

(*) Chargé de recherche, CREAD.

(1) Il s'agit d'une enquête, menée, entre 1989-1990, sur la commune de Deldoul (wilaya de Djelfa), dans le cadre du CREAD, faisant partie du projet "systèmes pastoraux maghrébins" et dont la conduite nous avait été confiée (sous la direction du Professeur BEDRANI).

(2) C'est au cours de la préparation de cette enquête que nous sommes tombés sur une recherche effectuée par BEN NAOUM (1987) sur les coopératives pastorales. C'est en bonne partie ce travail qui nous a permis de réajuster la conduite de l'enquête. Pour plus de précisions sur ces problèmes, voir HADJ ALI, 1995.

(3) Organisme national mis en place au cours des années 80 et chargé de toutes les missions en relation avec le développement de la steppe. Le siège de cet organisme se trouve à Djelfa. Il faut rappeler que le projet est une recherche-action, et en tant que tel, il se donnait comme objectif de faire participer outre les chercheurs du CREAD, le HCDS en tant qu'instrument de la politique steppique des pouvoirs publics et bien sûr des populations concernées par les aménagements.

(4) Le découpage administratif de 1985 avait-il été entrepris, entre autres, dans ce but? On sait qu'au cours de la période précédente une logique de brassage avait prévalu.

(5) Nous mettons sciemment le terme résidence entre guillemets voir notre article intitulé: "La résidence et l'organisation familiale en milieu steppique

(6) L'enquête révèle aussi la forte endogamie des relations matrimoniales, voir à ce sujet HADJ ALI (D.E.), 1992.

(7) Il y a une exception cependant, le lieu dit "haniet Ouled Salem" qui est un petit hameau constitué essentiellement de jardins familiaux se trouve en dehors de la commune. Il s'agit d'un lieu de résidence saisonnier qui porte le nom d'une sous-ferqa des O.To'aba.

(8) La puissance qui concentre tous les pouvoirs et qui marginalise du même coup les pouvoirs locaux.

(9) La Révolution Agraire date de 1971, mais elle n'a commencé à être étendue à la steppe qu'en 1975 (Charte de la révolution agraire: annexe relative à la steppe et Ordonnance portant code pastoral Juin 1975).

(10) Nom d'un fonctionnaire géomètre de l'Etat colonial français, sa griffe figurerait sur les cartes de l'époque.

(11) Toutes les autorités locales ainsi que les fonctionnaires de la commune appartiennent à la ferqa des O. To'aba.

(12) Les informations sur la partie décideuse, ne sont pas disponibles. Il serait intéressant de savoir si les autorités de la daïra, ou de la wilaya sont impliquées, aussi bien dans les décisions que le dans le choix des procédures d'attribution.

(13) Enquête menée dans le cadre du projet citée en note 1.

(14) Ce terme fort, signifie interdit au sens religieux.

(15) Une analyse permettrait de faire ressortir que l'approche techniciste se fait dans la continuité de la politique pastorale des autorités coloniales.

(16) Les rajouts sont parfois repérables. Ainsi en est-il des tableaux et graphes des pages 61, 62 et 63 dont les titres contiennent le terme de *propriété céréalière* que les auteurs de la version refondue ont introduit, alors que le terme de propriété n'a été réservé, partout ailleurs, qu'à la propriété animale.

(17) Voir à ce sujet l'article sur les zones steppiques paru sur *les cahiers de la réforme* en 1991.
