

Hommage à Mohamed KELLOU

C'est avec une indicible tristesse que nous avons dit adieu à notre cher collègue, notre ami, Mohamed Larbi KELLOU le 12 septembre 2003.

Nous gardons de notre ami l'image d'un universitaire accompli.

Les connaissances étendues, sa compétence spéciale de l'économie et de la politique, son intelligence aussi vive que sûre et droite, sa vaste culture le désigneraient pour un autre poste. Mais notre ami était plutôt philosophe, fin observateur.

Il était aussi un critique avisé, c'est-à-dire un esprit clair et élevé, un coeur chaud et vivifiant.

Nous avons quelque fierté d'avoir acquis sa sympathie.

Repose en paix, Mohamed Larbi.

HAMID ZIDOUNI [*]

Déflation des opérations sur les biens et services : l'expérience algérienne

Introduction :

Cette contribution qui se présente sous la forme d'un ensemble de points de repères s'articule autour de la question cruciale liée à la tenue d'une comptabilité nationale à prix constants. En fait, notre problématique concerne les interrogations suivantes :

- Pourquoi la tenue d'une comptabilité à prix constants, ou du partage «volume-prix» ?
- Comment élaborer "une comptabilité nationale à prix constants" ?
- Quels sont les problèmes méthodologiques (théoriques et pratiques) liés à l'élaboration des comptes à prix constants ?
- Comment mettre en place un système intégré et cohérent d'indicateurs de prix et de volume

Cette contribution n'a nullement la prétention de traiter de manière détaillée et exhaustive l'ensemble de ces questions, mais se propose d'apporter quelques éléments d'informations ou de réponses dans le but d'éclairer certaines zones d'ombres liées à l'élaboration de comptes à prix constants et ce, à travers l'expérience algérienne.

De manière singulière, nous nous intéresserons à la *déflation des opérations sur les biens et services*. La démarche globale consiste d'abord à brosser le cadre théorique puis exposer les méthodes pratiques mises en œuvre par la comptabilité nationale algérienne. Un accent particulier sera accordé aux approches pratiques utilisées d'une part pour la construction de certains indicateurs économiques de prix et de volume notamment pour le secteur tertiaire et d'autre part le cadre général de l'approche adoptée pour la déflation des opérations sur les biens et services.

A l'occasion, nous montrerons qu'au-delà des problèmes méthodologiques liés aux techniques de déflation des agrégats macro-économiques, les comptes nationaux seront fréquemment confrontés au problème de données, à savoir l'indisponibilité d'une batterie cohérente, exhaustive et intégrée d'indices prix et volume couvrant l'ensemble des branches de l'économie nationale. Nous insisterons sur le fait que la démarche globale qui est exposée ici se démarque légèrement de celle qui consiste à élaborer les comptes à prix constants simultanément avec l'élaboration des équilibres produits en valeur. Dans ce sens, nous considérons que cette approche est complémentaire.

Il y a lieu de rappeler que le SCN 93 n'a pas perdu de vue l'intérêt de tenir une comptabilité nationale à prix constants. En effet, en consacrant le chapitre XVI à la «les mesures de prix et de volume», le livre bleu a surtout voulu mettre en exergue cette importance cardinale. De même, Eurostat avait élaboré en 2001 un manuel afférent aux comptes à prix constants^[1].

I – Le pourquoi d'une comptabilité nationale à prix constants

La tenue d'une comptabilité nationale à prix constants est nécessaire, à fortiori lorsque l'économie enregistre une forte inflation comme c'était le cas en Algérie pendant la période allant de 1990 à 1998.

Les comptes économiques utilisent habituellement l'unité monétaire pour la valorisation des différents flux, ce qui risque d'une part d'occulter certains phénomènes importants, notamment dans un contexte d'hyperinflation, et d'autre part de perdre la comparabilité des performances entre les diverses économies, objectif essentiel des comptes nationaux.

En effet, il arrive fréquemment de se retrouver dans la situation où la valeur d'un bien ou service croît sans pour autant que les quantités de ce produit augmentent, où du moins sans qu'elles croissent dans les mêmes proportions. Il s'agit là de "*l'effet prix*" qui entraîne cette valeur vers la hausse (ou vers la baisse dans le cas d'une déflation^[2]).

En fait, la valeur d'un bien n'est autre que le produit de la quantité et de son prix. C'est pourquoi, dans toute analyse des flux valorisés en unités monétaires, on a intérêt à faire le partage des valeurs observées en leurs composantes: "*volume-prix*" pour mieux apprécier l'impact des variations des valeurs dues aux volumes et celles dues aux effets prix. Il s'agit du principe de base des comptes à prix constants.

Au-delà de l'évaluation de la croissance et des autres avantages apparents que procurent les comptes à prix constants, ces derniers remplissent aussi une fonction importante en assurant la cohérence globale des comptes économiques. Dans ce sens, le SCN 93 note qu'*«un des avantages majeurs qu'apporte l'élaboration de mesures de prix et de volume au sein d'un cadre comptable, comme celui fourni par les tableaux de ressources et d'emplois, tient au fait qu'il permet de procéder à un contrôle global de la cohérence numérique et de la fiabilité de l'ensemble des mesures. Cela est particulièrement important quand chaque flux de biens et de services de l'économie doit être couvert, y compris les biens et les services non marchands qu'il est difficile de valoriser, à prix courants comme à prix constants. Les indices indépendants, comme les indices de prix à la consommation ou les indices de la production industrielle, posent beaucoup moins de problèmes parce que leur couverture est beaucoup plus limitée »*. [ONU, 1993, 16.4]

Comme l'illustre parfaitement le tableau suivant, l'économie algérienne avait connu au cours de la dernière décennie une forte inflation, et les

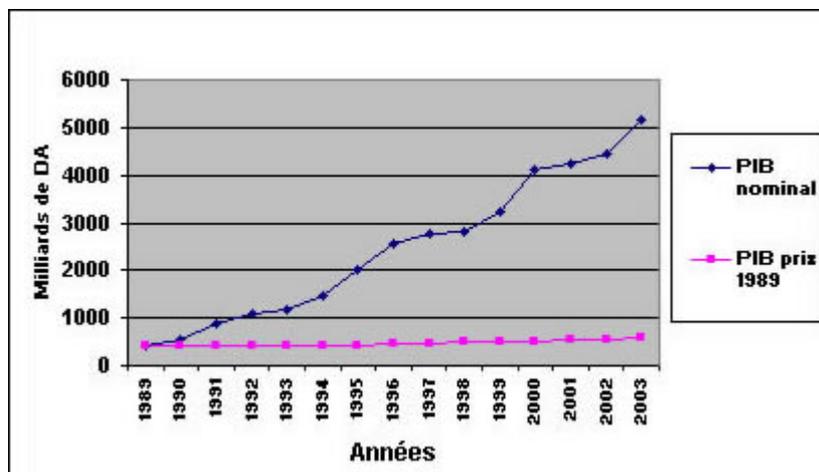
différences entre les agrégats en valeurs courantes et en valeurs constantes sont assez impressionnantes :

Tableau n° 1 : Evolution du PIB en valeur courante et en prix constants de 1989 à 2003. (Valeur en milliards de DA)

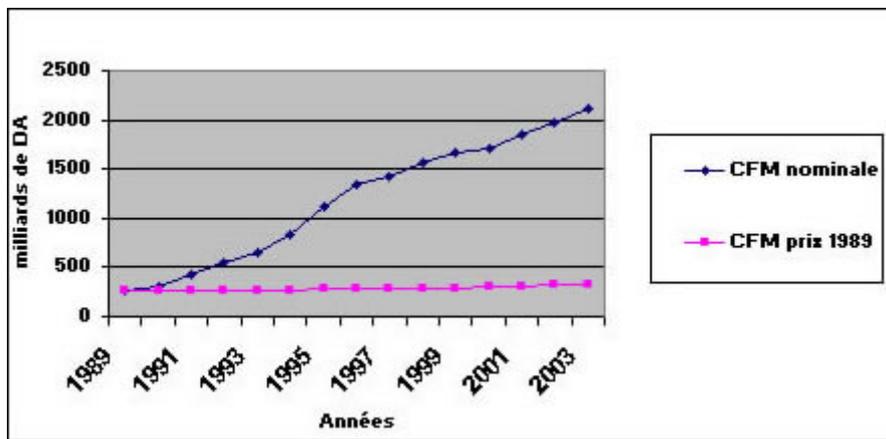
	PIB en valeur courante	Déflateur PIB Base100=1989	Annuelles (%) des prix du PIB	PIB aux prix de 1989	CFM en valeur courante	Déflateur CFM Base100=1989	Annuelles (%) des prix de la CFM	CFM aux prix de 1989
1989	422,0	100	-	422,0	265,5	100,0	-	265,5
1990	554,4	130,3	30,3	425,5	313,6	121,1	21,1	259,0
1991	862,1	205,4	57,6	419,8	419,0	162,5	34,2	257,8
1992	1 074,7	252,2	22,8	426,2	548,3	202,3	24,5	271,0
1993	1 189,7	285,5	13,2	416,8	649,1	244,6	20,9	265,4
1994	1 487,4	355,7	24,6	418,2	837,5	314,1	28,4	266,6
1995	2 005,0	459,5	29,2	436,3	1 114,8	405,2	29,0	275,1
1996	2 570,0	567,5	23,5	452,8	1 335,0	477,7	17,9	279,5
1997	2 780,2	606,7	6,9	458,3	1 430,3	516,9	8,2	276,7
1998	2 830,5	583,0	-3,9	485,5	1 556,7	548,9	6,2	283,6
1999	3 238,2	643,7	10,4	503,1	1 670,7	572,5	4,3	291,8
2000	4 098,8	797,5	23,9	514,0	1 714,2	575,4	0,5	297,9
2001	4 241,8	803,9	0,8	527,7	1 848,2	604,2	5,0	305,9
2002	4 455,3	811,1	0,9	549,3	1 971,3	622,9	3,1	316,5
2003	5 145,5	876,8	8,1	586,9	2 107,6	640,3	2,8	329,1

Source : Office National des Statistiques

Graphe n° 1



Graphe n° 2



Une lecture rapide du tableau n°1 montre que sur la période considérée, le taux de croissance annuel moyen du PIB en valeur nominale est de l'ordre de 19,6 %, alors que le taux de croissance annuel moyen du PIB exprimé en dinars de 1989 est de l'ordre de 2,4 %. **Le PIB exprimé en prix constants mesure mieux les performances réelles** (les évolutions des volumes) de l'économie nationale (6,9 % de croissance en 2003 / 2002).

De même, le tableau n°1 montre que la consommation finale des ménages avait atteint la valeur de 2107,6 milliards de DA en 2003. Evaluée aux prix de 1989, cette même consommation ne dépassera pas les 329,1 milliards de DA. De 2002 à 2003, la CFM a connu une hausse en valeur courante de l'ordre de 6,91 %, alors que les prix à la consommation ont marqué une augmentation de 2,8 %, ce qui ramène la consommation réelle à 2050,2 milliards de DA de 2003 au lieu de 2107,6 milliards de DA. Cela veut dire que le volume de la CFM n'a augmenté effectivement que de 4 % (2050,2 / 1971,3).

Ces exemples illustrent bien l'intérêt et l'importance de tenir une comptabilité nationale en prix constants. Néanmoins, la reconstitution à prix constants de l'ensemble des comptes et tableaux synthétiques du cadre central d'un système de Comptabilité Nationale n'est pas une chose aisée. Cela pose des problèmes théoriques et pratiques non négligeables. C'est pourquoi, la plupart des systèmes de Comptabilité Nationale dressent une liste de tableaux et comptes à déflater en fonction des priorités et des indicateurs disponibles[3]. Généralement, la déflation des opérations sur les biens et services ne pose pas de problèmes théoriques majeurs si ce n'est la disponibilité des outils adéquats pour procéder à cette déflation. Par contre, dès lors qu'on commence à s'intéresser aux opérations de répartition ou financières pour les exprimer en prix d'une année de base, la tâche devient extrêmement complexe et des problèmes inextricables surgissent. En effet, que signifie un transfert en prix constants, ou un impôt sur le revenu en prix constants, ou encore un dividende en prix constants?[4]

Dans ce qui suit, nous allons nous intéresser de manière singulière à la méthodologie algérienne d'élaboration d'un jeu de comptes à prix constants portant sur les opérations sur les biens et services représentées par le Produit Intérieur Brut dans ses deux optiques :

production et dépenses. Il est important de souligner que chaque année, des évaluations des deux optiques du PIB en prix constants sont effectivement élaborées en Algérie. En réalité, les évaluations sont faites par rapport à l'année précédente. Cependant, des chaînages^[5] par rapport à une année de base (1989 par exemple) sont aussi possibles.

Dans la pratique, il n'y a pas de différences majeures entre la méthodologie pratique suivie par les comptables nationaux algériens pour la déflation des comptes nationaux et les méthodologies des autres systèmes de comptabilité nationale notamment le Système de la Comptabilité Nationale des Nations Unies (SCN 93). Les seules différences résident dans le champ de la production, les concepts et définitions, nomenclatures, mode d'évaluation,...etc. A titre d'exemple, le SCN 93 recommande d'évaluer la production au *prix de base*. Au sens du SCN 93, ce prix de base correspond «*au prix de la production avant que les impôts sur les produits ne soient ajoutés, et que les subventions sur les produits ne soient déduites*» [ONU, 1993, 2.72]. Pratiquement, est-il possible de «monter» des indices de prix de base?

De même, le SCN 93 recommande d'évaluer les importations de marchandises en FOB et non en CAF; est-il possible de calculer un indice de valeur unitaire en FOB ?

La notion de dépenses de consommation des ménages ne doit pas poser de problèmes majeurs pour sa déflation. Cependant, peut-on construire un indicateur de prix qui va servir de déflateur à la notion de consommation finale effective du SCN 93^[6].

II – Déflation des opérations sur les Biens et Services : cas du PIB optique production et PIB optique dépenses

II.1– Déflation du PIB optique production

La déflation du PIB est une priorité dans la plupart des systèmes de Comptabilité Nationale, puisqu'il s'agit là, par excellence, d'un agrégat fondamental générateur de revenu. En sus, c'est cette déflation qui va aboutir à la *mesure de la croissance économique*.

Pour déflater le PIB dans son optique production, il faut passer par la déflation de chacune de ses composantes séparément, c'est à dire la «somme des VA sectorielles», la «TVA» et les «droits et taxes à l'importation». Déjà à ce niveau, on s'aperçoit que l'évaluation du PIB à prix constants exige l'existence de déflateurs pour l'ensemble des branches ou secteurs d'activité, en plus des déflateurs des droits et taxes à l'importation et de la TVA.

II.1.1 – Déflation des VA sectorielles : résoudre la question cruciale de la simple déflation ou de la double déflation

La déflation des VA sectorielles va être confrontée au problème du choix de la méthode à utiliser à cause de la nature particulière de cet agrégat. En effet, la VA est un solde comptable significatif qui représente la

différence entre la production brute et les consommations intermédiaires. Globalement, il existe deux procédés pour la déflation de la VA :

- soit procéder à la *double déflation*, c'est à dire évaluer de manière dichotomique la production et les CI en prix constants, puis par différence, on obtient la VA en prix constants ;
- soit procéder à une *déflation directe* ou une *simple déflation*.

Généralement, c'est la double déflation qui est recommandée, mais ce procédé risque de nous conduire dans certaines situations particulières à des résultats difficilement interprétables (au moins du point de vue économique) notamment lorsqu'on se retrouve avec des VA en prix constants négatives^[7]; et à un degré moindre avec des excédents nets d'exploitation négatifs. Dans la deuxième méthode, il est possible de procéder à une déflation directe de la VA. Tacitement, ce procédé retient comme hypothèse (forte) que les prix des intrants évoluent au même rythme que les prix des extrants (production), de sorte que le prix de marge reste constant ce qui n'est pas toujours vrai. D'autre part, toutes les imprécisions et autres incertitudes des indicateurs seront imputées à l'actif de cette variable. C'est la première méthode qui semble être la plus indiquée pour déflater les VA sectorielles, mais elle posera à son tour le problème de la disponibilité des indices prix pour les intrants (consommations intermédiaires)^[8].

Concernant l'agrégat production brute (PB), on peut l'obtenir à prix constants (PB de l'année n aux prix de l'année 0) de deux manières :

- a) soit par *déflation* : dans ce cas, il suffit de prendre la PB de l'année (n) en valeur courante et la diviser par l'indice des prix à la production (année n par rapport à l'année 0) approprié.
- b) soit par *extrapolation* des volumes: il s'agit d'extrapoler (ou projeter) la PB de l'année de base (en valeur courante) en la multipliant par l'indice de la production (année n par rapport à l'année(0)).

a) Déflation des productions brutes

La première étape consiste à initialiser une matrice d'indices volume^[9] et prix pour l'ensemble des branches d'activité. Les indices de cette matrice qu'on va qualifier de « provisoires » sont repris tels qu'ils sont fournis par les enquêtes infra-annuelles, sans aucun ajustement ou correctif préalable. Cette première opération est réalisable uniquement pour les branches d'activité qui disposent d'indices prix et volume. Pour les autres branches, il sera nécessaire de construire nous-mêmes les indices manquants sur la base de méthodes indirectes et moyennant certaines hypothèses.

Une fois que les indices prix et volume sont disponibles pour l'ensemble des branches de l'économie nationale, nous nous poserons alors des questions sur leur cohérence et pertinence. C'est alors que l'ajustement de la matrice initiale va s'avérer nécessaire et indispensable. L'ajustement se fait en calant les indices prix et volume sur l'indice valeur de la production tel qu'il ressort des enquêtes. Pour comprendre cet

ajustement, nous rappelons que pour une branche donnée, nous disposons des informations suivantes :

- PB(n) et PB(n+1) qui sont les valeurs observées de la PB à l'année (n) et (n+1)
- Ival (n+1)/(n): Indice valeur de l'année (n+1) par rapport à l'année (n) est qui est s'exprimé par $[(PB(n+1)/PB(n))- 1] \times 100$
- I_p (n+1)/(n): Indice des prix de l'année (n+1) par rapport à l'année (n);
- Ivol (n+1)/(n) : Indice volume de l'année (n+1) par rapport à l'année (n).

Pour une branche donnée, en multipliant la production de l'année (n) par les indices prix et volume de l'année (n+1) par rapport à l'année (n), on s'attend théoriquement à retrouver la valeur de la production de l'année (n+1). Mais en réalité, et dans la quasi-totalité des cas, on obtient une production différente de celle qui a été réellement observée: $PB(n) \times I_p \times I_{vol} = PB'(n+1)$ avec $PB'(n+1) \neq PB(n+1)$

La procédure utilisée pour ajuster les indices prix et volume consiste tout simplement à calculer un indice valeur (observé) en faisant le rapport entre les productions observées pour les années (n+1) et (n) : $I_{val} = PB(n+1)/PB(n)$

A partir de cet indice valeur, nous allons corriger soit l'indice volume en supposant que l'indice prix est correct : Ivol initial va être remplacé par $I'_{vol} = I_{val}/I_{prix}$, soit corriger l'indice prix en supposant que l'indice volume est correct : I_{prix} initial va être remplacé par $I'_{prix} = I_{val} / I_{vol}$

On voit bien que les indices prix et volume initiaux sont réajustés en les calant sur les indices valeurs observés. Ce calage se fait cas par cas en fonction de la «*fragilité des indices initialisés*» et en adoptant le principe de la hiérarchisation de nos sources: tantôt c'est l'indice prix qui est réajusté, tantôt c'est l'indice volume. Dans de rares cas, ce sont les deux indices en même temps qui sont corrigés. Pour le secteur agricole par exemple, nous estimons que l'indice volume est plus fiable que l'indice prix. C'est pourquoi l'ajustement portera sur l'indice prix. A l'issue de cette opération, nous disposerons alors pour chaque branche d'activité d'un indice prix et d'un indice volume cohérent.

Les ajustements des indices prix et volumes sont justifiés par des raisons de cohérence. En effet, nous rappelons pour mémoire que la production brute est évaluée par la comptabilité nationale aux prix à la production hors TVA facturée, alors que les indices prix à la production sont généralement des indices en toutes taxes comprises (TTC).

De même, nous rappelons aussi que les productions brutes des différentes branches sont calculées via un Système Intermédiaires Entreprises et ce, à partir des bilans comptables des entreprises en prenant les postes suivants du Plan Comptable National (PCN)[\[10\]](#) :

PB = Marges brutes + Production vendue + production stockée + production immobilisée (production de l'entreprise pour elle-même + prestations fournies - sous-traitance).

A travers cette formule de base, on s'aperçoit qu'en fait, la production qui est calculée par exemple pour une entreprise industrielle comprend son activité principale, et d'autres activités secondaires (résiduelles). De ce fait, une entreprise industrielle peut réaliser en plus de son activité principale (production vendue et production stockée) une activité commerciale représentée par les marges commerciales, comme elle peut exercer une activité relevant du secteur tertiaire (prestations fournies). Elle peut même avoir une activité de BTP (en général la production de l'entreprise pour elle-même, ou production immobilisée). Autrement dit, la production qui figure au niveau des comptes sectoriels n'est pas une "production pure". La production pure n'est en fait calculée qu'au niveau du TES dans les comptes de branches. Par conséquent, pour la déflation de l'agrégat production brute, les indices de prix et de volumes disponibles ne peuvent être qualifiés de "bons indicateurs" que pour les postes "production vendue et production stockée".

La question qu'on peut se poser à ce niveau est la suivante: peut-on objectivement construire un indice des prix ou un indice de la production qui prend en considération et simultanément l'activité commerciale de l'entreprise qui est représentée par les marges brutes, son activité de production "de biens matériels" (représentée par la production vendue, la production stockée et la production de l'entreprise pour elle-même), son activité en tant que prestataire de services (prestations fournies)?

b) Déflation des consommations intermédiaires

C'est en éprouvant d'énormes difficultés pour construire un déflateur des CI que certains comptables nationaux préfèrent procéder à la simple déflation de la VA. Ces difficultés sont surtout liées au fait que les CI d'une branche sont constituées de biens et services apparentant à plusieurs branches et dont une bonne partie provient directement de l'extérieur (importée).

C'est pourquoi dans un premier temps, la CI d'une branche donnée est ventilée par produit par le biais des structures du TES. Le vecteur ainsi obtenu est à son tour éclaté en CI locales et CI importées sur la base des informations sur le contenu en importation. Finalement, les CI d'une branche seront représentées par une matrice contenant deux colonnes (CI d'origine locale et CI d'origine importée) et autant de lignes que de produits consommés.

Pour les CI d'origine locale, c'est le vecteur des prix à la production qui est simplement appliqué. Concernant les CI en provenance de l'extérieur (importées) c'est un indice spécifique de valeur unitaire à l'importation qui est appliqué. Ce dernier est calculé sur la base d'un échantillon représentatif des biens importés (les biens de consommation et les biens d'équipement étant élagués de l'échantillon) et utilisés comme intrants par les secteurs productifs. En dernier lieu, pour un intrant donné, l'indice prix est une moyenne arithmétique des indices des prix à la production et des indices de valeurs unitaires, pondérée par l'importance de la production locale et des importations dans l'intrant.

Pour l'intrant Pdt(i), l'indice élémentaire prix qu'on notera I_p Pdt(i) s'écrit :

- I_p Pdt (i) = αI_{pp} Pdt (i) + β IVU Pdt (i);
- I_{pp} Pdt (i) = Indice des prix à la production du produit (i);
- IVU Pdt (i) = Indice de valeur unitaire du produit (i);
- α = proportion de la production locale dans l'intrant (i);
- β = proportion des importations dans l'intrant (i), avec $\alpha + \beta = 1$.

En fin de compte, pour une branche donnée, le déflateur sera égale à la moyenne des indices élémentaires I_p Pdt(i) pondérée par le poids de chaque intrant dans l'ensemble des consommations intermédiaires de la branche. On peut écrire :

Indice synthétique de la branche (j) = $\sum_{i=1}^n \delta_i I_p Pdt (i)$ avec n le nombre d'intrants de la branche (j) et α_i la proportion de l'intrant i dans le total CI de la branche (j) et $\sum_{i=1}^n \delta_i = 1$

c) Déflation de la TVA et des droits et taxes à l'importation

Une fois tous les problèmes liés à la déflation des VA résolus, se posera le problème important lié à la déflation de la TVA et des DT/M. La difficulté est surtout liée au fait qu'il est difficile d'associer un indice volume et un indice prix à la valeur de ces grandeurs (TVA et DT/M).

La TVA et le DT/M sont déterminés par application d'un taux d'imposition à une base imposable. Lorsque la base imposable est une valeur d'un produit (fabriqué ou importé), la valeur de la TVA ou du DT/M sera égale au produit de trois facteurs distincts qui sont : le taux d'imposition, le prix unitaire et la quantité. Généralement le prix de l'impôt est assimilé au produit du taux d'imposition et du prix unitaire.

Pour ce qui est de la TVA, il est plus aisé de déterminer le volume par l'évolution des quantités de produits taxés. Quant à l'indice prix des DT/M, il est généralement confondu avec l'indice des prix à l'importation (indice de valeurs unitaires). Cette hypothèse reste particulièrement valable lorsqu'on travaille au niveau le plus fin de la nomenclature.

Tableau n° 2 : Produit Intérieur Brut (SCN) optique production (en milliards de DA)

	Valeur 2002	Vol.(%) 2003/02	Prix(%) 2003/02	Val. 2003	Val. 2003 aux prix de 2002
Agriculture	415,1	17,0	2,1	496,3	486,1
Hydrocarbures	1 461,4	8,8	17,1	1 862,6	1 590,6
Industrie	327,6	1,2	2,8	340,8	331,5
Bâtiment et travaux publics	407,7	5,5	5,2	452,5	430,1
Services marchands	1 032,9	4,2	2,5	1 103,2	1 076,3
Services non marchands	519,6	4,5	5,5	573,0	543,1
Somme des Valeurs	4 164,3	7,0	8,3	4 456,6	4 456,6
TVA + Droits et taxes à l'importation	290,3	4,4	4,6	317,1	303,2
Le Produit Intérieur Brut	4 454,6	6,9	8,1	5 145,5	4 759,9

Source : Office National des Statistiques/Services du Délégué à la Planification.

II.2 – Déflation du PIB optique dépenses

La déflation du PIB dans son optique dépense nous conduit pratiquement aux problèmes théoriques et pratiques signalés pour le PIB dans son optique production. On rappelle pour mémoire que le PIB optique dépenses s'exprime par la relation :

– PIB = CF ménages + CF AP + FBCF + D Stocks + Exportations-Importations.

L'élaboration de cet équilibre en prix constants demandera autant de déflateurs que d'agrégats qu'il représente et ce, pour l'ensemble des branches d'activité économique (niveau 99).

II.2.1 – Déflation de la consommation finale des ménages (CFM)

Les évaluations annuelles de l'agrégat CFM nous permettent de dresser un vecteur se composant d'environ 700 produits. Pour chaque produit, nous disposons d'un indice élémentaire des prix à la consommation. Partant de là, l'élaboration d'un déflateur de la CFM ne posera pas de problèmes particuliers.

Après agrégation des indices élémentaires des prix à la consommation, nous obtiendrons le déflateur de l'agrégat CFM. Il est important de signaler que ce déflateur est sensiblement différent de l'Indice des Prix à la Consommation (IPC) qui est par ailleurs publié pour mesurer l'inflation[11].

II.2.2 – Déflation de la Consommation Finale des Administrations Publiques (CFAP)

La CFAP est ventilée dans le Tableau des Entrées Sorties (TES) par produit (au sens branche d'activité). Pour chaque produit, nous appliquons l'indice des prix à la consommation du produit concerné. Nous noterons que la structure de la CFAP est sensiblement différente de celle des ménages, ce qui conduit à des déflateurs pour les deux agrégats différents[12].

II.2.3 – Déflation de la FBCF

Dans le cadre des comptes annuels, c'est l'approche[13] «flux de produits» qui est privilégiée pour l'évaluation de la FBCF annuelle. Cette approche nous permet annuellement de disposer d'une matrice de la FBCF qui donne pour chaque produit accumulable (au sens branche) ce qui est d'origine locale et ce qui est d'origine importée.

Pour les produits locaux, nous appliquons l'indice des prix à la production alors que pour les produits importés nous élaborons un indice de valeur unitaire pour les produits d'investissement[14]. Pour chaque produit accumulable, nous calculons donc un indice élémentaire qui est la moyenne arithmétique de l'indice des prix à la production et de l'indice de valeurs unitaires pondérées respectivement par le poids de la

production locale et des importations dans le produit accumulable. La moyenne arithmétique des ces indices élémentaires pondérée par la part de chaque bien accumulable dans la FBCF engendre un indice synthétique qui est le déflateur global de la FBCF.

II.2.4 - La variation de stocks

La variation de stocks est l'une des variables les plus difficiles à déflater. La raison en est toute simple; lorsqu'on passe d'une variation de stocks positive à une variation de stocks négative ou inversement, il est quasiment impossible de calculer le taux d'accroissement même en valeur. Plusieurs solutions peuvent alors être envisagées pour la déflation de la variation de stocks :

- Soit l'évaluer en prix constants par solde;
 - Soit intégrer la variation de stock avec l'ABFF pour obtenir l'accumulation Brute laquelle peut globalement être déflatée par l'indice des prix de l'ABFF.;
 - Soit chercher un indice de prix approprié. C'est cette troisième méthode qui est la plus indiquée à condition d'être en mesure de décomposer la variation de stocks selon la typologie suivante [Zidouni, 2003, page 25] :
 - Variation du stock producteur (produits fabriqués mais non encore écoulés);
 - Variation du stock utilisateur (matières premières achetées comme input mais pas encore consommées);
 - Variation du stock commerce (marchandises achetées pour la revente en l'état mais non encore vendues).
- Pour déflater la variation de stocks, nous pouvons utiliser par convention
- L'indice des prix à la production pour le stock producteur;
 - L'indice des prix des consommations intermédiaires pour le stock utilisateur;
 - L'indice des prix d'acquisition pour le stock commerce.

II.2.5 - Déflation des exportations et importations

La déflation des importations et exportations exige la disponibilité d'indices des prix à l'importation et à l'exportation. Ces indices sont appelés indices de valeurs unitaires (IVU) ou indices de valeurs moyennes. L'ONS élabore mensuellement un indice des valeurs unitaires pour les importations et exportations de marchandises. L'indice est de type Paasche. Il est calculé sur la base d'un échantillon de produits importés et exportés issus du fichier de la Direction Générale des Douanes. Le taux de représentativité de l'échantillon par rapport à la population mère (ensemble des produits importés ou exportés) dépasse généralement les 80%. Pour le cas particulier des exportations, nous relèverons que l'IVU se confond pratiquement avec le prix du baril .

Les IVU qui se basent sur une source quasi exhaustive sont relativement simples à calculer, avec un coût presque nul. Toutefois, «ils présentent le grave inconvénient de ne pas traiter les effets-qualité hétérogénéité

dans l'espace et dans le temps du contenu des rubriques en termes de variétés ou de qualités» [Beudaert, 2003, page 20].

Cela est essentiellement dû à la nature de la nomenclature utilisée par les services des douanes qui est le Tarif Douanier Algérien (TDA). En fait, le TDA est une nomenclature réservée aux statistiques du commerce extérieur. Se composant de huit positions, cette nomenclature tarifaire est principalement basée sur le Système Harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH) de Bruxelles: les six premières positions ne sont autres que celle du SH et les deux dernières positions sont des spécifications nationales.

Le TDA est assez agrégé et comporte un nombre indéfini de postes «autres», ce qui rend l'effet qualité difficilement saisissable.

Tableau n° 3 : Produit Intérieur Brut (SCN) optique dépenses (Milliards de DA)

	Valeur 2002	Vol (%) 2003/02	Prix (%) 2003/2002	Valeur 2003	Valeur 2003 aux prix de 2002
Produit Intérieur Brut (SCN)	4 455,0	6,9	8,1	5145,5	4 759,9
Importations de Biens et services	1 142,1	2,4	5,4	1232,7	1 169,5
• Marchandises	973,3	2,3	5,4	1049,0	995,3
• Services	168,8	3,3	5,4	183,7	174,3
Exportations de Biens et services	1 587,0	8,7	16,3	2006,0	1 724,8
• Hydrocarbures	1 444,2	9,2	17,3	1850,0	1 577,2
• Autres	51,2	0,1	5,4	54,0	51,3
• Services	91,8	5,4	5,4	102,0	96,8
Dép. Intér. Brute	4 009,9	4,9	4	4372,2	4 204,0
Consommation finale	2 654,6	4,1	3,8	2865,8	2 760,9
• Ménages	1 971,3	4	2,8	2107,6	2 050,2
• Adminis. Publiques	683,2	4,2	6,5	758,2	711,9
Accumulation	1 355,2	6,6	3,8	1506,4	1 451,3
• ABFF	1 102,2	5,7	5,6	1229,9	1 164,7
• Variation des stocks	253,0			276,5	

Source : Office National des Statistiques / Services du Délégué à la Planification

III – Arbitrages des résultats

Il est important d'avoir à l'esprit que les résultats obtenus sont d'une importance capitale et que les enjeux en termes de politiques économiques et sociales sont énormes, car après tout, les résultats nous renseignent sur la croissance économique. C'est la raison pour laquelle une fois l'ensemble des évaluations achevé, nous procédons systématiquement à des tests de cohérence et de vraisemblance, pour apprécier le degré de pertinence des résultats obtenus. Ces tests se font aussi bien au sein de la même approche du PIB qu'entre les deux approches.

Pour arrêter correctement le chiffre du PIB en prix constants ou en volume, une confrontation entre les résultats obtenus sur la base des

deux optiques est nécessaire.

A ce niveau et lors des arbitrages, il faudrait avoir présent à l'esprit la nature et la qualité des déflateurs utilisés dans chaque optique, pour pouvoir porter des jugements objectifs. A priori, si par exemple les écarts des résultats entre la première et la seconde approche ne sont pas très significatifs (inférieur par exemple à 2 ou 3 %), on peut privilégier l'optique qui utilise le plus d'indicateurs issus d'enquête, autrement dit l'optique qui utilise le moins d'estimation des indicateurs de prix et de volume.

Par ailleurs, lorsque l'écart est très marqué, on peut légitimement se poser des questions sur la méthode et la qualité des outils utilisés. Dans la quasi-totalité des cas, lorsqu'on passe des valeurs courantes aux valeurs constantes par déflation, l'équilibre initial (en prix courants) n'est plus réalisé, il est "perturbé". On se retrouve alors avec deux éventualités : soit des ressources supérieures aux emplois, soit des emplois plus importants que les ressources.

L'écart constaté entre les ressources et les emplois mesure en quelques sorte les erreurs dues à des imperfections au niveau des outils utilisés (principalement les indices).

Lors des arbitrages pour reconstituer l'équilibre, certains comptables nationaux introduisent au niveau de l'équilibre une variable supplémentaire appelée "*ajustement statistique*" ou "*variable d'écart*" qui correspond au montant de l'écart, d'autres préfèrent plutôt résorber cet écart, soit en affectant la totalité de l'écart à l'agrégat où la présomption de l'erreur est la plus signalée, soit répartir cet écart entre les différents agrégats au prorata de leur importance. Une solution de facilité qui a le grand inconvénient d'occulter toutes les incohérences, consiste à déflater l'ensemble des agrégats, à l'exception toutefois d'un agrégat qui, lui, sera calculé par solde de manière à assurer l'équilibre global. Généralement, c'est la variation des stocks qui est calculée par solde.

En quelque sorte, l'équilibre global^[15] en prix constants se révèle être un test robuste de la fiabilité des indicateurs économiques puisque ces derniers ne sont pas pris individuellement, mais au contraire, ils sont mis en corrélation et cohérence.

IV – Approche pratique pour la construction de certains "indices prix" et "indices volume" dans quelques secteurs

Indépendamment de tous les problèmes théoriques susceptibles d'être posés lors de l'élaboration des comptes à prix constants et qu'on peut régler moyennant certaines conventions et hypothèses, le problème d'informations se pose sérieusement. Devant le manque d'informations, et pour répondre à ses besoins urgents, le comptable national va reconstituer certains indices par estimation et ce, sur la base d'hypothèses de travail.

Pour cela, généralement la démarche est orientée par le principe qui a été énoncé par le SCN 93 et qui stipule que lorsqu'«on dispose de données à prix courants qui sont indépendantes, fiables et complètes, il n'est pas nécessaire de calculer à la fois des mesures de prix et de volumes, car, il est possible de déduire indirectement l'une de l'autre. Dans la plupart des cas, il est préférable de calculer directement l'indice de prix, et d'en déduire indirectement l'indice de volume» [ONU, 1993, 16.130].

Sans vouloir être exhaustif, nous allons donner ci-dessous sommairement quelques indications sur les procédures utilisées par la comptabilité nationale algérienne pour approcher l'indice de prix ou l'indice volume de certains secteurs d'activités caractérisés par l'inexistence d'indices. Par la même occasion, on verra les difficultés liées à la construction des indices, et que finalement tout repose sur la qualité des informations indirectes disponibles, et sur les hypothèses de travail retenues.

Le secteur des *Services et Travaux Publics Pétroliers* (STPP) se caractérise par une absence totale d'indices prix et d'indices volume.

A travers la lecture du TES de l'année 2000, on peut remarquer qu'au niveau de l'équilibre du produit STPP, la production est destinée principalement à la consommation intermédiaire et à la FBCF. En effet, sur une production brute de 76,1 milliards de DA, 32,4 milliards de DA vont aux CI et 43,7 milliards à la FBCF.

Ce constat nous suggère que l'estimation de l'indice volume peut se faire sur la base de l'évolution du volume des emplois. Pour obtenir donc l'indice volume du secteur $I_v(\text{STPP})$, on peut calculer un "indice volume" des CI en produits STPP ($I_v(\text{CI})$), et un "indice volume" de la FBCF des produits STPP ($I_v(\text{FBCF})$).

On peut donc écrire que $I_v(\text{STPP}) = \alpha I_v(\text{CI}) + \beta I_v(\text{FBCF})$ avec respectivement α et β les parts des CI et de la FBCF dans la production du secteur (dans notre cas $\alpha = 42,6\%$ et $\beta = 57,4\%$).

Concernant l'indice volume des CI en produits STPP, il a été constaté que l'essentiel de ces consommations est réalisé par le secteur des hydrocarbures, par conséquent, on peut retenir l'indice volume du secteur des hydrocarbures comme $I_v(\text{CI})$.

Reste à déterminer l'indice volume de la FBCF en produits STPP. Pour ce faire, et devant une multitude de problèmes[16]; on considère conventionnellement que cet indice peut être estimé à partir de l'évolution du volume de travail[17] nécessaire à sa réalisation.

Pour le secteur du BTPH, il est possible de "monter" un indice des prix sur la base du constat de la structure du compte de production et d'exploitation observée au niveau du TES :

_ Près de 75 % de la production du secteur se partage entre les CI et les salaires. Pour une production globale de 554,7 milliards de DA, le

secteur consomme 262,6 milliards d'intrants et rémunère le facteur travail pour une valeur de 146,2 milliards de DA.

- Par ailleurs, le TES donne le détail des CI par produit.
- Hypothèse : les prix à la production du secteur du BTPH suivent le même rythme que l'évolution des prix d'acquisition des différents intrants (CI), et celui des salaires versés.

Le prix des CI est estimé en appliquant à chaque intrant un indice élémentaire des prix d'acquisition, moyennant un système de pondération. Le TES nous renseigne sur la valeur de chaque produit entrant dans les consommations intermédiaires du secteur du BTPH. A partir de ces données, il est possible de calculer une structure de pondération.

Parmi les principaux produits, on peut citer dans l'ordre de leur importance : le rond à béton, le ciment, le gravier, les briques, les goudrons routiers et bitumes, les produits en bétons, le bois, les parpaings, treillis à soudés, le sable, la peinture, produits en amiante ciment, carreaux et faïences, plâtre, verre plat, fils et câbles électriques, marbres,...etc. A partir des évolutions des prix de chaque produit, on peut calculer un indice par exemple de type Laspeyres ou de type Paasche, avec comme système de pondération les disponibilités de chaque produit.

L'indice du prix des Salaires (IPS) est estimé à partir de l'évolution du salaire mensuel moyen versé par le secteur. Finalement, on peut calculer un indice des prix à la production du secteur du BTP comme :

$$IPP (BTP) = \alpha * IPA (CI) + \beta * IPS$$

avec respectivement α et β la part des CI et des Salaires dans la Production du BTPH (dans notre cas, $\alpha = 64,2\%$ et $\beta=35,8\%$).

Pour le *secteur des transports*, les indices volumes et prix doivent couvrir l'ensemble des modes de transport : transport routier (marchandises et voyageurs), transport ferroviaire (marchandises et voyageurs), transport maritime (marchandises et voyageurs), transport aérien (marchandises et voyageurs), auxiliaires de transport (magasins, ports maritime de commerce...). Généralement, on retient comme indice volume :

- L'évolution du trafic de voyageurs exprimé en voyageurs par kilomètre pour le transport routier de voyageurs.
- L'évolution du trafic exprimé en tonnes par kilomètre transporté pour le transport de marchandises, le transport ferroviaire et aérien.
- L'évolution en quantités physiques (tonnes embarquées et débarquées, tonnes transportées..) pour le transport maritime, les auxiliaires de transport et les télécommunications.

Concernant *le secteur du commerce*, il faut savoir que dans les comptes nationaux algériens, la production du commerce est disponible par produit. De plus, pour un produit donné, nous pouvons distinguer entre la marge générée par la production locale et la marge engendrée

par les produits importés. Partant de là, nous appliquons l'indice des prix à la production pour les marges sur les produits locaux et l'indice des valeurs unitaires à l'importation pour les marges sur les produits importés.

Pour chaque produit, un indice de prix de marge est calculé en prenant la moyenne arithmétique des indices de prix à la production et des indices de valeurs unitaires pondérée par le poids de la production locale et des importations dans la marge. Ces indices élémentaires sont eux-mêmes agrégés (synthétisés) sur la base du poids de chaque produit dans la production du commerce.

Cette méthode est consolidée par une autre approche qui consiste à partir du TES où les marges commerciales sont ventilées par utilisation. En effet, le TES distingue les marges commerciales sur consommation finale, marges commerciales sur consommation intermédiaire, marges commerciales sur importation et marges commerciales sur la FBCF. Au niveau le plus fin de la nomenclature, nous pouvons considérer que le prix de marge évolue de la même manière que le type d'utilisation auquel elle se rapporte. Ainsi, on peut considérer pour un produit donné que le prix de marge sur la consommation finale évolue à un rythme similaire à celui des prix à la consommation du produit considéré, et que le prix de marge sur les exportations suit la même tendance que l'indice de la valeur unitaire à l'exportation.

Par ailleurs, le différentiel entre l'indice des prix de gros et l'indice des prix à la consommation peut donner une idée sur l'évolution des prix de marges commerciales.

Pour le secteur des *Services Fournis aux ménages* (SFM), un indice des prix pondéré est monté en utilisant entre autres les rubriques suivantes pour lesquelles nous connaissons les indices des prix élémentaires et les poids (chiffre en parenthèse) :

Honoraires Médecine Générale (10,45 %), Honoraires Médecine Spécialisée (7,84 %), Soins d'Infirmierie et Hospitalisation (3,29 %), Analyses Médicales et Radiologie (3,56 %), Bains et Douche (7,01 %), Entretien, réparation et maçonnerie (26,66 %), Entretien, réparation et plomberie (6,00 %), Entretien, réparation de matériel électrique (1,83 %), Entretien, réparation et menuiserie (0,70 %), Entretien et réparation de la vitrerie (0,58 %), Autres Articles de réparation (5,22 %), Entretien de véhicules (0,24 %), Réparation de véhicules (14,49 %), Frais de Scolarité (2,16 %), Frais de Pensions (0,05 %), Gardiennage d'Enfants (0,12 %), Spectacle, théâtre, et cinéma (0,67 %), Frais de Voyages (6,89 %), Foire et Spectacle Forains (0,28 %), Stade et Spectacle Sportif (0,35 %), développement Photos (1,08 %), Blanchisserie (0,02 %), Dégraissage (0,49 %).

Le fait de considérer la structure de la production des SFM constante constitue une des limites de cette méthode.

Conclusion

Certes, la démarche méthodologique d'élaboration des comptes nationaux à prix constants n'est pas exempte de problèmes et difficultés, mais le comptable national dispose dans sa «boîte à outils» des instruments nécessaires pour les surmonter. A vrai dire, les véritables problèmes résident dans la qualité de notre système national d'informations statistiques.

La tenue d'une comptabilité à prix constants est tributaire de la disponibilité d'une batterie cohérente et intégrée d'indices de prix et de volume. Dans la pratique, les indices de prix et de volume disponibles sont loin de couvrir l'ensemble des secteurs d'activités, notamment ceux dominés par le privé tel que le secteur tertiaire.

La plupart des indices prix et volume peuvent être élaborés directement au niveau sectoriel (Ministère de l'Agriculture, Ministère de l'Industrie et de la Restructuration, Ministère de l'Energie et des Mines, Ministère des Transports,...etc). Cette décentralisation procurera beaucoup d'avantages : économies de coûts, gain dans le temps de disponibilité, pertinence (c'est le secteur lui-même qui connaît au mieux les performances afférentes à son secteur), ...etc. Mais cela doit être organisé dans un cadre concerté à travers une coordination inter-institutionnelle pour normaliser les procédures et définitions :

- Définition pour chaque secteur des indicateurs les plus pertinents pour mesurer les performances sectorielles (croissance, évolution des prix) ;
- Normalisation des nomenclatures (activité, produits) et des procédures de calculs (champ, type d'indice, année de base, ...etc).

Cette coordination peut être assurée par le Conseil National de la Statistique (CNS).

Parallèlement, des enquêtes et études ad hoc doivent être menées pour corriger les indices existants.

Certains secteurs d'activité se caractérisent par une absence totale d'indices (BTPH, Transport, Commerce, Hôtels-Cafés-Restaurants... etc). Pour ces secteurs, il faut privilégier les observations directes aux estimations indirectes, cela veut dire qu'il faut lancer des enquêtes afin d'obtenir des données plus fiables que les estimations indirectes. Ces enquêtes ne sont pas nécessairement onéreuses et ne doivent pas poser de problèmes particuliers. Parfois, des échantillons très réduits (quelques coiffeurs, chauffeurs taxis, ...etc) suffiront pour en tirer des résultats significatifs.

Pour gagner en pertinence, nous recommandons que les deux optiques du PIB (production et dépenses) en prix constants soient menées selon une approche intégrée et ce, à travers l'élaboration de TES aux prix courants et aux prix de l'année précédente (ou année de base).

Cette méthode *«assure une mise en cohérence de l'approche production et de l'approche emplois finales au niveau de chaque branche et produit :*

- *On emploie ainsi des indices de volume et de prix pour les divers postes de ressources et d'emplois de chaque produit,*
- *Parallèlement, on détermine des indices de volume et de prix de la production et de la consommation intermédiaire de la branche correspondante, et par double déflation, de la valeur ajoutée de cette branche» [BEADAERT, 2003, page 7].*

Dans le cas où les informations de base seraient disponibles, il serait intéressant de déflater aussi l'approche revenu.

En dépit des éventuelles limites qu'elle peut renfermer, la double déflation est fortement recommandée. Cela suppose qu'il faut disposer annuellement de TES actualisés à défaut de TES de base, condition sine qua non pour le choix du procédé de la double déflation.

Par ailleurs, une étude approfondie devrait être menée (ou moins pour l'année de base) sur la matrice des consommations intermédiaires pour la détermination du contenu en importations (CI d'origine locale et les CI importées).

Enfin, la batterie d'indicateurs de prix et de volume ne peut être cohérente et intégrée que si l'on prend en ligne de compte le secteur informel. A cet effet, des investigations particulières devraient être mise en œuvre pour saisir les productions en volume et les prix à la production des activités informelles au moins dans les secteurs à forte informalité tels que l'agriculture (autoconsommation), le BTPH (auto construction), l'agroalimentaire (abattage non contrôlé), le commerce, ... etc. Cela est d'autant plus nécessaire que les évolutions des prix et volumes du secteur structuré et du secteur informel peuvent connaître des tendances contrastées.

Références bibliographiques

BEUDAERT M, 2003, Inventaire des sources et des méthodes pour la mesure des prix et des volumes dans les comptes nationaux français, Système Français de Comptabilité Nationale, Base 1995, méthodes, INSEE, n°34, Paris.

BERTHIER J-P, 2002, Réflexions sur les différentes notions de volume dans les comptes nationaux : comptes aux prix d'une année fixe ou aux prix de l'année précédente, série chaînées, série des documents de travail, INSEE, Paris.

EUROSTAT, EUROPEAN COMMISSION, 1996, Système Européen des Comptes - SEC 1995- Luxembourg,

EUROSTAT, EUROPEAN COMMISSION, 2001, Handbook on price and volume measures in national accounts, édition, Luxembourg.

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ETUDES ECONOMIQUES (INSEE), 1987, Système Elargi de Comptabilité Nationale, Collection de l'INSEE, série C, n°140-141.

FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL (FMI), 2002, Price statistics course, Joint Vienna Institute, IMF, Statistics Department.

LAGUERRE G, 2000, Les prix chaînés, Système Français de Comptabilité Nationale, Base 1995, méthodes, INSEE, n°12.

LEQUILLER F, 2000, Indices de prix et de volume, Pratique de la statistique des comptes nationaux français selon le SEC95, séminaire du 19 au 30 juin 2000, INSEE Paris.

LEQUILLER F, 1997, l'indice de prix à la consommation surestime-t-il l'inflation? Economie et Statistique n°303, INSEE, Paris.

MINISTÈRE DE LA PLANIFICATION ET DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE, 1979, Comptes économiques 1967-1977 à prix constants, Alger.

MINISTÈRE DE LA PLANIFICATION ET DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE, 1979, *Système des Comptes Economiques Algérien : Nouveau système de Comptabilité Nationale (Orientations)*.

MINISTÈRE DE LA PLANIFICATION ET DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE, 1985, *Evolution des ressources et emplois de la nation de 1979 à 1984 en prix constants de 1979*, Alger.

OFFICE NATIONAL DES STATISTIQUES (ONS), 2001, Rapports sur la situation économique et sociale de l'Algérie, rapports afférents aux années allant de 1993 à 2001.

OFFICE NATIONAL DES STATISTIQUES (ONS), 2001, Les comptes économiques de 1989 à 2000, données statistiques N°338, Alger.

OFFICE NATIONAL DES STATISTIQUES, 2003, Les comptes économiques de 1995 à 2001, données statistiques n°362, Alger.

OFFICE NATIONAL DES STATISTIQUES, 2003, Les Tableaux Economiques d'Ensemble de 1988 à 2001, données statistiques n°374, Alger.

ONU (NATIONS UNIES), 1993, Système de comptabilité nationale, trad française, Bruxelles/Luxembourg, New York, Paris, Washington, DC.

SÉRUZIER M., 1988, Construire les comptes de la nation – guide d'élaboration conforme au SCN – Méthodologie, préface de André Vanoli, Ministère de la coopération française, Paris.

SÉRUZIER M., 1996, Construire les comptes de la nation selon le SCN 93, Edition Economica, Paris.

ZIDOUNI H., 2003, Les comptes économiques 1989-2001, éléments de méthodologie et résultats intermédiaires, ONS, collections statistiques n°109, Alger.

Notes

[*] Ingénieur statisticien économiste - Directeur de la comptabilité nationale à l'ONS.

[1] Eurostat, European commission, "Handbook on price and volume measures in national accounts", 2001 edition.

[2] En 1998, le déflateur du PIB algérien était évalué à environ - 3,9%. Cette déflation est expliquée par l'indice des valeurs unitaires (valeur moyenne) à l'exportation qui a enregistré une variation de -26,1% à cause de l'effondrement du cours des hydrocarbures en 1998.

[3] Rares sont les pays qui disposent d'une Comptabilité Nationale complète à prix constants.

[4] Pour ces agrégats, "l'indice prix" peut être considéré comme une mesure du "pouvoir d'achat".

[5] La technique de chaînage a été parfaitement illustrée par Laguerre Gilles et par Berthier Jean-Pierre (cf. bibliographie).

[6] D'après le SCN 93, dans la consommation finale effective des ménages (CFEM) entrent les biens et les services effectivement fournis aux ménages, que la dépense soit en dernier ressort prise en charge par des administrations publiques, des institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM) ou les ménages eux-mêmes. La CFEM est égale à la dépense de consommation des ménages majorée des transferts sociaux (courants) en nature des administrations publiques et des ISBLSM.

[7] Dans certains cas particuliers, on peut expliquer une VA négative par un changement de la technologie, changement de procédé de production avec la même technologie, le produit n'a pas subi de grande transformation, ou base très éloignée, subventions sur le produit importantes, etc.

[8] Cette difficulté est surtout liée au fait que parmi les produits consommés, certains sont importés avec des prix qui peuvent être sensiblement différents des prix observés sur le marché local.

[9] Il est important de rappeler que la notion d'indice volume se distingue de celle d'indice quantité par le fait que l'indice volume prend en charge les effets qualités.

[10] C'est pour rester en cohérence avec la définition du secteur institutionnel : "ensemble des unités institutionnelles ayant la même fonction *principale*".

[11] Cet écart s'explique essentiellement par la différence du champ. Le déflateur de la comptabilité nationale ne prend pas en considération certaines dépenses telles que les loyers (réels et fictifs), les frais d'assurances (primes), certaines dépenses de santé si elles sont versées aux administrations publiques (hôpitaux publics,...), certaines dépenses pour le jardinage, le gardiennage,etc.

[12] En fait, pour un produit donné consommé par le secteur de l'administration publique, l'indice prix qui est utilisé est exactement le même que celui utilisé pour la consommation finale. Toutefois, le déflateur global de la CFM et celui de la CFAP sont différents à cause des systèmes de pondération qui ne sont pas identiques.

[13] L'approche sectorielle (évaluation de la FBCF par le biais des bilans comptables des entreprises) est utilisée pour l'évaluation de la FBCF par secteur institutionnel.

[14] Nous calculons un indice de valeur unitaire spécifique par produit pour les groupes d'utilisation biens d'équipements agricoles (GU=6) et biens d'équipements industriels (GU=7). L'utilisation de la Classification par Grandes Catégories Economiques (CGCE) facilite le ciblage des biens d'équipement dans le fichier de la Direction Générale des Douanes.

[15] En particulier le TES, puisqu'il représente la synthèse des équilibres au niveau produit.

[16] Indisponibilité de l'information, problème de décomposition de certains services en volume et prix tels les services d'ingeneering, les dépenses d'études et de recherches, ...etc.

[17] On peut prendre par exemple les effectifs salariés du secteur STPP, ou le nombre d'heures travaillées, en tenant compte des différences de qualification (informations facilement disponibles à travers le rapport d'activité du Ministère de l'Energie et des Mines).

NASSIMA HAMIDOUCHE [✱]

Les Modèles de demande d'énergie : application à la demande des carburants routiers en Algérie

"La crise de l'énergie a eu pour première conséquence la remise à l'honneur de la théorie des ressources épuisables" [1].

En effet, le principal trait qui avait caractérisé l'économie énergétique avant la crise pétrolière de 1973 est le présupposé implicite considérant les énergies primaires comme des ressources naturelles à prix symboliques et dont l'élasticité de l'offre est généralement non explicitée, comme infinie.

L'ensemble des bouleversements des marchés pétroliers provoque la hausse des prix, ce qui a conduit à abandonner les hypothèses d'élasticité infinie et de quasi-gratuité des énergies primaires. Les pays – qu'ils soient développés ou en voie de développement – ont soudain réalisé la prédominance de l'énergie sur leur croissance économique; l'énergie devenait un bien rare et un produit cher. De plus, les approvisionnements de beaucoup de ces pays dépendaient essentiellement des importations.

De ce fait, de nouvelles analyses ont été élaborées sur les modèles énergétiques notamment les modèles de demande en énergie, afin de mettre en évidence la distinction selon les zones, les intensités énergétiques ainsi que les phases de la croissance économique. L'accent est aussi mis sur la demande de l'énergie comme bien final et la demande d'énergie comme bien intermédiaire.

Au plan national, le secteur de l'énergie joue un rôle primordial du fait de l'importance de nos ressources en hydrocarbures qui constituent à 98 % l'énergie nationale et qui contribuent à travers la fiscalité pour plus de la moitié des ressources budgétaires de l'Etat.

Deux fonctions principales lui ont été assignées; d'une part, satisfaire les besoins énergétiques nationaux de manière durable en utilisant tous les moyens nécessaires pour l'exploitation optimale de nos réserves, d'autre part, contribuer au développement économique et social du pays grâce aux recettes générées par les exportations des hydrocarbures.

Dans ce présent document, nous allons consacrer la première partie à une présentation succincte des différentes dispositions prises par certains pays maghrébins pour la mise en œuvre de leurs politiques énergétiques. Nous présenterons aussi d'une façon un peu plus élargie

la politique énergétique instaurée en Algérie pour la rationalisation de l'utilisation de l'énergie et les mesures prises dans ce sens.

Dans la deuxième partie, nous présenterons un modèle analytique appliqué à la demande d'énergie, il s'agit du modèle MEDEE-S connu par les spécialistes de l'économie de l'énergie.

Dans la dernière partie, nous exposerons les prévisions estimées de la demande des carburants routiers obtenues des applications empiriques de deux approches : la première c'est le modèle MEDEE-S appliqué selon des hypothèses d'instauration de politique énergétique à long terme et la deuxième est le modèle de régression linéaire multiple avec des hypothèses d'un 'laisser aller' dans l'évolution de nos variables dans le temps.

I – Les stratégies énergétiques adoptées par certains pays du Maghreb

La Tunisie et le Maroc, très conscients de leurs besoins en énergie ont depuis la décennie 80 intégré le principe de maîtrise des consommations d'énergie comme composante importante de leur politique énergétique et économique.

Au Maroc, à l'horizon 2010, 95 % des besoins énergétiques seraient assurés par des importations. Pour la même année, la production de l'électricité serait réalisée à 62 % par le charbon et 26 % par le gaz. Pour diminuer le poids de la contrainte énergétique sur son commerce extérieur, le Maroc s'est orienté dès le début des années 80 vers une politique visant à ralentir la croissance de la demande d'énergie. Cela a été fait grâce à :

- La mise en place d'une tarification de l'énergie qui reflète les coûts et même intègre des taxes non négligeables sur certains produits pétroliers.
- La sensibilisation et l'information dans le cadre du projet de Gestion de la Demande Energétique.
- La réalisation d'études sectorielles (notamment dans les transports...) et d'une série d'audits énergétiques dans le secteur énergétique, minier, agro-alimentaire....dans le cadre d'un programme de «promotion des économies d'Énergie». Ce projet est mené par le ministère de l'Énergie et des Mines en collaboration avec l'USAID (*Agence des Etats-Unis pour le développement international*).
- Plusieurs études ont mis en évidence des potentiels importants d'économies d'énergies et d'argent dans les différents secteurs; exemples: la pénétration massive d'appareils à basse consommation d'électricité dans le secteur résidentiel réduirait d'environ 40 % de la consommation d'électricité de ce secteur à l'horizon 2010.

En Tunisie, seule la moitié des besoins énergétiques sera couverte par des sources nationales (alors qu'en 1990, 15 % de la production d'énergie primaire étaient exportés) et les deux tiers de l'électricité seraient produits par le gaz et le tiers restant par le pétrole.

Dans le cadre de la maîtrise de l'énergie, la Tunisie s'est appuyé sur des actions correctives et préventives.

– Les actions correctives sont des mesures réglementaires permettant de réduire les gaspillages et de promouvoir des investissements d'économie d'énergie (audit énergétique) et des programmes de formation spécifique.

– Les actions préventives permettent d'avoir un contrôle des nouveaux projets dans les branches à forte intensité énergétique (consultation préalable) et d'élaborer des normes d'efficacité énergétiques.

L'Agence de maîtrise de l'Energie (AME) depuis sa création en 1985 a intervenu dans la réalisation des audits énergétiques (projets de démonstration).

En Algérie, la politique énergétique algérienne était restée pendant de longues années orientée vers :

– L'augmentation des capacités de l'offre, en signant plusieurs accords avec des entreprises étrangères.

– L'accroissement des exportations, en diversifiant la gamme des produits.

– Approvisionnement du marché national en produits énergétiques à travers un modèle de consommation énergétique national (MCEN). Ce dernier doit assurer d'une façon permanente l'adéquation entre la demande et les réserves énergétiques par la promotion et l'utilisation des formes d'énergie les plus disponibles (gaz naturel), la lutte contre le gaspillage et la définition d'une politique de tarification des produits énergétiques. Parmi les autres options relatives à l'utilisation rationnelle de l'énergie, nous citons: le développement de l'utilisation du GPL en complémentarité au gaz naturel et la réduction progressive de la part des produits pétroliers (essences, gasoil...) plus rentables à l'exportation.

Longtemps considérée comme marginale, la consommation nationale d'énergie a pratiquement quintuplé entre 1970 et 1999 passant de 5 millions de tep à 30 millions de tep.

Les prévisions énergétiques établies à l'horizon 2020 montrent que la production d'énergie primaire suffirait à peine à couvrir la demande nationale et les engagements en matière d'exportation.

C'est dans ce contexte que s'inscrit l'élaboration et la mise en œuvre du programme national de maîtrise de l'énergie pour l'année 2002. Ce programme à caractère pluriannuel constitue l'un des principaux instruments de développement de *la politique de maîtrise de l'énergie*. Il requiert, au préalable, une plus grande visibilité et une connaissance approfondie du système socio-économique et des besoins énergétiques qu'il induit pour son développement, notamment :

– Une meilleure connaissance des besoins par forme d'énergie, par secteur et par usage.

– L'évaluation fine des potentiels accessibles au plan technique et

économique.

– Le développement de banques de données suffisamment renseignées.

Ce programme a été conçu comme une étape intermédiaire pour la préparation des conditions et des moyens nécessaires à l'élaboration d'outils de décision et d'orientation du programme national de maîtrise de l'énergie à moyen terme :

- La promotion des énergies renouvelables dans la nouvelle politique énergétique nationale est l'une des principales options de la loi sur la maîtrise de l'énergie de juillet 1999. D'ailleurs, un accord de coopération entre l'Agence Nationale pour la Promotion et la rationalisation de l'utilisation de l'énergie (APRUE) et l'Agence Tunisienne des Energies Renouvelables (ANER) a été signé le 21 décembre 2001.
- De plus un programme d'investissement triennal 2002-2004 dans le domaine de l'électrification rurale par énergie solaire sera consacré aux wilayate du Sud : Adrar, Tamanrasset et Illizi.

Quelle que soit la politique énergétique mise en œuvre, à savoir que les pays puissent compenser leur handicap énergétique par une limitation des besoins ou par un développement industriel accru, l'indépendance énergétique face aux besoins croissants ne peut être atteinte, et le problème de la disponibilité voire de la rareté des énergies non renouvelables- notamment le pétrole brut -ne peut être écarté ; même l'énergie nucléaire qui est un substitut du pétrole demeure une énergie dangereuse. La seule voie possible c'est de pouvoir produire des biens manufacturés pour payer le pétrole à un prix juste, qui assure un approvisionnement calme et serein d'une demande difficile à évaluer compte tenu des chocs exogènes à laquelle elle est sujette.

C'est ainsi qu'il est important de mettre en relief des modèles de demande énergétique conçus pour évaluer la demande à long terme des produits énergétiques.

II – Les modèles de demande d'énergie

Les modèles de demande d'énergie ont été élaborés dans les pays développés, suite à la crise pétrolière de 1973 où le prix du pétrole a quadruplé. Ce renversement complet n'a pas manqué de soulever de nombreuses questions théoriques et pratiques, concernant l'étude prévisionnelle de la demande à long terme des énergies. De ce fait, on assiste depuis quelques années à un développement important des recherches, qui ont donné naissance à des modèles très perfectionnés. Schématiquement, on peut distinguer deux types d'approches :

- Approche analytique : La consommation d'énergie dans les modèles analytiques est désagrégée par secteurs économiques et par usages de façon à obtenir des modèles énergétiques homogènes.
- Approche économétrique : Dans la majorité des modèles économétriques, la consommation d'énergie est liée par des relations

fournies par l'observation statistique du passé à quelques variables explicatives (production intérieure brute, population, prix...).

II – 1– Le modèle MEDEE-S

MEDEE-S est un modèle conçu pour la prévision de la demande d'énergie dans les pays sous-développés (car il existe des modèles MEDEE conçus pour les pays développés), en tenant compte de leurs caractéristiques tels que le climat, le taux d'urbanisation, etc.....

Ce modèle a été appliqué une seule fois en Algérie au niveau du ministère de l'Industrie et de l'Energie (1994) dans le cadre d'une intégration maghrébine, avec des hypothèses d'un développement économique très poussé.

MEDEE-S est un modèle technico-économique de type comptable et qui a pour objet de repérer et d'analyser le plus exhaustivement possible, les variables agissant directement ou indirectement sur la demande d'énergie. Cette analyse a comme conséquence le «décorticage» des mécanismes d'évolution de la demande d'énergie, car il ne s'agit plus d'expliquer cette évolution par celle d'une grandeur économique connue et d'une relation fixe liant ces deux variables, mais plutôt d'analyser comment cette relation évolue dans le temps et d'en déduire les conséquences sur l'évolution de la demande d'énergie. Dans ce modèle les mécanismes d'évolution des principales variables socio-économiques et coefficients techniques, ainsi que les relations entre les variables sont exogènes et intégrés dans le scénario qui joue un rôle clef.

II – 1.1 Le sigle MEDEE-S

Le sigle MEDEE-S signifie Modèle d'Evaluation de Demande d'Energie pour les pays du Sud (au sens des relations Nord-Sud). Ce modèle est le résultat des travaux d'analyse de la demande menés par «Resource for the future » sur les pays en développement. Il s'inspire essentiellement des recherches méthodologiques effectuées dans le cadre du programme "MEDEE-S" à l'IEJE [2] et à des discussions avec les chercheurs de cet institut , de l'INE [3] et de l'IDEE [4].

La structure du modèle ainsi que le mode d'appréhension de la demande d'énergie par secteur et usage ont été guidés par la connaissance acquise lors de l'étude des caractéristiques de l'utilisation de l'énergie dans les pays suivants : Equateur, Brésil, Algérie, Maroc, Kenya, Inde, Bangladesh, Corée du sud, et République populaire de Chine. En effet ce modèle a été testé à partir de deux application à l'Equateur et l'Argentine grâce à un financement de l'Agence Française pour la Maîtrise de l'énergie.

Le software de ce modèle a été conçu à l'IEJE par Richard Desbiolles. La réalisation de ce modèle a été financée par la direction Recherche Education Développement de la Commission des Communautés Européennes (CEE) et enfin la réalisation de MEDEE-S a été faite par B. Lapillonne et B. Chateau.

II – 1.2 – La conception du Modèle MEDEE-S

La mise en œuvre du modèle MEDEE-S est simple. Elle se fait en trois phases; dans une première étape, on définit la structure du modèle c'est à dire le choix des secteurs, usages...selon les objectifs fixés, cette structure devant représenter le mieux possible, la politique et la variante de développement dont on souhaite mesurer l'impact sur la consommation d'énergie. Une fois qu'on a bien défini le cadre d'application, on passe à la collecte des données pour l'adaptation du modèle. Ces données sont de trois types, des données socio économiques qui reflètent des niveaux d'activités (valeurs ajoutées d'un secteur...) ou les modes de vie des individus (équipement utilisé...), ensuite des coefficients techniques représentant soit des consommations unitaires ou des rendements d'utilisation d'énergie et enfin des données caractérisant la structure de parcs d'équipements entre différents types d'énergies.

La difficulté réside dans la disponibilité des données et particulièrement des coefficients techniques car ils sont difficiles à évaluer. De ce fait, ils sont généralement transposés de pays ayant des techniques et équipements similaires. Après avoir délimité la structure du modèle et cerné les données nécessaires, il reste la construction du scénario en formulant des hypothèses sur l'évolution de chacune des variables du scénario. Les résultats du modèle étant directement liés au scénario qui doit donc être cohérent. La cohérence consiste dans la compatibilité des mécanismes d'évolution des différentes variables et le respect des grands équilibres.

III – 1 – Présentation des prévisions de la demande des carburants routiers après l'application du Modèle MEDEE-S au sous-secteur des transports routiers

Le choix du scénario

Un scénario est une approche synthétique qui simule pas à pas une série d'événements menant le système à une situation future.

Dans notre application au modèle MEDEE-S au secteur des transports routiers, nous avons supposé un scénario d'anticipation, il s'agit du scénario *Maîtrise de l'énergie*. Le scénario *Maîtrise de l'énergie* décrit l'évolution des variables qui déterminent la demande des carburants routiers selon une politique basée sur la rationalisation de l'utilisation de l'énergie et donc la mise en évidence des potentiels d'économie et de substitution d'énergie.

Pour cela, nous supposons entre autres : une augmentation de la part des véhicules roulant au GPL/C au détriment de ceux qui roulent aux essences, une baisse dans la distance moyenne parcourue du parc automobile, expliquée par une meilleure offre en transports collectifs.....

III – 1.1 – Le trafic, le parc et la distance parcourue (Automobile)

Trafic

	Années	1994	2000	2005	2010
Trafic					
Transport collectif (10 ⁹ pas.km)		39.03	44.88	54.56	64.84
Automobile (10 ⁹ pas.km)		20.18	26.50	34.42	47.43
Les deux roues (10 ⁹ pas.km)		0.11	0.12	0.11	0.10
Transport de Marchandises (10 ⁹ Tonnes.km)		15.26	17.52	21.83	26.70

Parc

	Années	1994	2000	2005	2010
Parc					
Transport collectif (10 ³ véh)		98.24	104.77	112.15	122.39
Automobile (10 ⁶ véh)		0.45	0.62	0.85	1.24
Les deux roues (10 ⁶ véh)		0.02	0.02	0.02	0.02
Transport de Marchandises (10 ³ véh)		349.00	395.2	492.5	602.23

La distance annuelle moyenne (Automobile)

	Années	1994	2000	2005	2010
Parc					
Transport collectif (10 ³ véh)		98.24	104.77	112.15	122.39
Automobile (10 ⁶ véh)		0.45	0.62	0.85	1.24
Les deux roues (10 ⁶ véh)		0.02	0.02	0.02	0.02
Transport de Marchandises (10 ³ véh)		349.00	395.2	492.5	602.23

Le trafic qui représente le nombre de passagers transportés (ou la charge remorquée) durant l'année, exprimé en (pass-km ou en tonnes-km) ainsi que le parc vont connaître une croissance et cela pour tous les modes de transports.

L'évolution des transports collectifs est liée à celle du PIB, qui sera en progression et représentant ainsi un certain développement économique ceci dit un investissement dans les transports collectifs routiers sera en cours pour une meilleure offre et donc d'un parc de plus en plus important (constitué à peu près de 50 % en Minibus et Autocars) soit un taux de croissance moyen de 1.5 % par an, entre l'année 1994 et l'an 2010. Par ailleurs pour la même période, si nous comparons le taux d'évolution du trafic qui est de 3 %/an à celui de la population qui est de 2 %/an, automatiquement, nous concluons qu'un recours de plus en plus intense vers les transports collectifs sera observé dans les années avenir.

Le trafic par contre va évoluer d'une façon moins rapide que le parc automobile avec un taux de croissance moyen de 5.5%/an sur la période de projection, ce qui explique une baisse relative dans l'utilisation de la voiture individuelle qu'on exprime à partir de la distance moyenne parcourue durant l'année.

La réduction de la distance annuelle moyenne met en évidence le recours de plus en plus intense au transport collectif par les personnes véhiculées. En effet, avec les mécanismes d'une économie de marché (où les prix des carburants ne sont pas subventionnés), les ménages (possédant véhicule) préfèrent payer pour l'achat d'un ticket qui coûte moins cher que le prix du carburant consommé par le véhicule pour le

même trajet. Cette utilisation de moins en moins forte de la voiture particulière a deux avantages, d'une part elle réduit l'intensification de la circulation surtout dans les grandes villes elle diminue d'autre part la consommation journalière des carburants (les essences), ces deux aspects entrant dans le cadre des économies d'énergie citée dans les options de la politique de maîtrise de l'énergie.

Les transports de marchandises connaîtront une évolution positive durant la période allant de l'année 1994 à l'an 2010 qui correspond à un taux de croissance moyen de 3.5 %/an aussi bien pour le trafic (Tonne.km) que pour le parc. Cette évolution exprime un développement considérable dans les secteurs d'activités générateurs de transports de marchandises, notamment l'industrie, la construction et l'agriculture.

III – 1.2 – La consommation des carburants routiers : Essences, Gas-oil et GPL/C par mode de transport

		1994	2000	2005	2010
Transport		53.2%	46%	36%	27.5%
	Essences	496.70	448.14	399.24	338.60
Collectif (k.TEP)		46%	52%	59%	64%
	Gas-oil	429.19	508.63	647.97	792.91
		0.8%	2%	5%	8.5%
	GPL/C	7.79	19.63	55.19	105.36
		933.68	977.4	1102.4	1236.87
	Essences	94.5%	75%	80%	76%
Automobile		915.25	837.65	1109.52	1400.01
	Gas-oil	4%	3.8%	4%	3.8%
(k.TEP)		36.22	43.12	53.05	70.000
	GPL/C	1.5%	21.2%	16%	20.2%
		12.94	239.68	224.71	372.108
	Essences	964.41	1120.45	1387.28	1942.12
Les deux roues		100%	100%	100%	100%
	Essences	100%	100%	100%	100%
(k.TEP)		3.11	3.23	3.05	2.86
	Gas-oil	-	-	-	-
		-	-	-	-
	GPL/C	3.11	3.23	3.05	2.86
		100%	100%	100%	100%
	Essences	25%	25%	25%	25%
Transport de Marchandises		435.19	477.68	596.65	730.10
	Gas-oil	75%	75%	75%	75%
(k.TEP)		1627.51	1403.50	1755.88	2149.91
	GPL/C	-	-	-	-
		1762.7	1881.18	2352.53	2880.01
		100 %	100 %	100 %	100 %

Globalement, nous observons une augmentation dans la consommation des essences et cela pour tout les modes de transport sauf pour les transports collectifs. Nous notons aussi que l'automobile restera le mode le plus consommateur aussi bien des essences que du GPL/C avec des parts respectives de 50 % et 80 % en 1994 contre 57 % et 75 % en 2010. Par ailleurs, une évolution croissante sera observée dans la consommation du Gas-oil et cela pour tous les modes de transports due essentiellement à l'augmentation du parc (car nous avons supposé que

la part des véhicules roulant au Gas-oil est stable puisque la politique de l'introduction du GNC comme substitut au Gas-oil n'est pas considérée). Les transports de marchandises sont les plus utilisateurs de Gas-oil soit une part de 74 % en 1994 qui sera légèrement réduite pour les années de prévisions (71 %), expliquée par une plus grande intégration des transports collectifs à partir de l'an 2000.

En résumé, la consommation du GPL/C est en évolution positive au détriment des essences, aussi bien pour les transports collectifs que pour les automobiles. Ce qui reflète l'effet de substitution d'énergie (des essences par le GPL/C). Par ailleurs, si nous comparons le taux d'évolution du parc Automobile (6.5 %/an) et celui de sa consommation (4 %/an) on conclut encore une fois que le taux d'utilisation de la voiture individuelle diminue et ceci rentre dans le cadre des économies d'énergie.

III – 1.3 – Projection de la consommation nationale des carburants routiers:

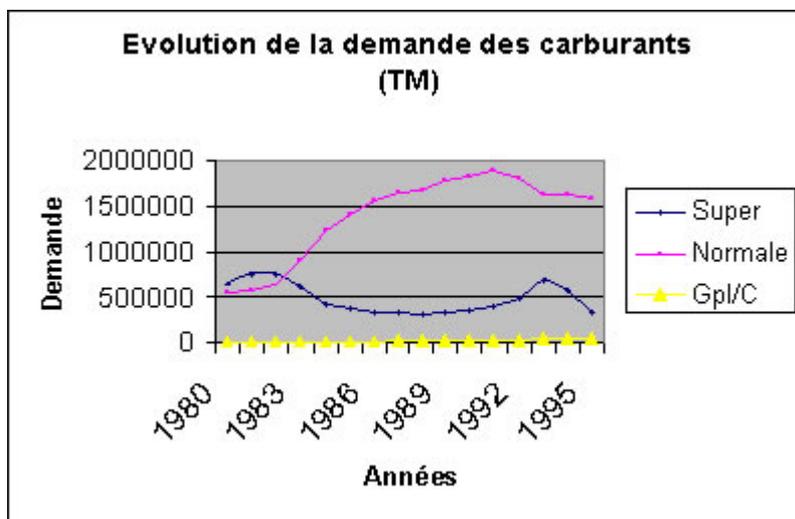
Nous observons une croissance dans la consommation nationale des carburants routiers avec un taux moyen de 3 %/an. Pour les produits pétroliers raffinés (Essences, Gas-oil) il est de 2.6 %/an, c'est un taux relativement faible, reflétant ainsi les potentiels de politique de maîtrise de l'énergie.

Sur toute la période de projection, nous remarquons que les essences vont évoluer le moins rapidement que les autres carburants avec un indice d'évolution de 2 %/an, et que leur part dans la consommation totale va baisser progressivement, en atteignant une part de 42 % en l'an 2010. Contrairement au GPL/C qui croît très vite (indice d'évolution égal à 21 %/an) en occupant une part de 8 % d'ici l'an 2010.

IV – Application d'un modèle de régression multiple pour l'estimation de la demande des carburants routiers (essences et GPL/C)^[5] à long terme

Nous présenterons les prévisions obtenues à partir d'un modèle de régression linéaire multiple appliquée à la demande de l'essence super, l'essence normale et le GPL/C. Mais il est utile, avant de présenter les résultats de notre analyse économétrique, de faire une description graphique de nos séries de données.

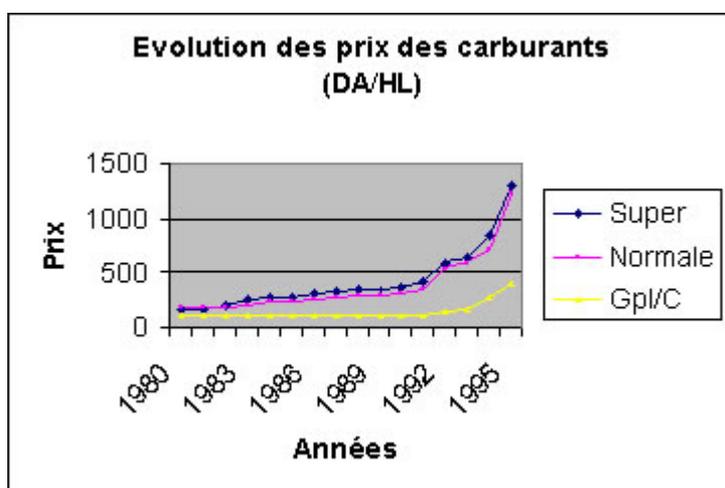
IV – 1 – Evolution de la demande des carburants routiers de 1980 à 1995



A travers l'évolution des séries chronologiques allant de 1980 à 1995, un changement de comportement de nos variables est observé à partir de 1991, ce qui coïncide avec le début de l'ajustement structurel et l'accélération des réformes économiques qu'avait connues notre pays. Cet ajustement a suivi la chute du prix du pétrole brut en 1986 sur le marché international au dessous de dix dollars le baril, dont la première conséquence sur notre économie était l'augmentation du service de la dette qui est passé de 36 % à 56 % des recettes d'exportation entre 1985 et 1986.

Une baisse de la consommation de l'essence super et de l'essence normale à partir de 1993, expliquée d'une part, par une forte hausse des prix et d'autre part, par une redynamisation de la politique de l'utilisation rationnelle de l'énergie. Par contre le GPL/C est appelé à élargir considérablement sa part dans la consommation nationale avec le rythme de croissance le plus rapide (18 %).

IV – 2 – Evolution des prix des carburants



Les prix des carburants augmentent fortement à partir de 1991, ceci prouve que la politique énergétique élaborée essaye d'accroître l'efficacité de l'utilisation rationnelle des dérivés du pétrole en implantant des prix plus réalistes.

Par ailleurs, le calcul [6] des élasticités/revenu et des élasticités/prix ne nous permettent pas de dégager une tendance claire entre la demande et le revenu, à un degré moindre entre la demande et le prix, ceci réside dans le fait que durant la période considérée la société était secouée par une grave récession économique, le taux d'augmentation du revenu étant nettement plus bas que le taux d'inflation.

Après la description graphique de nos variables d'intérêt, nous concluons qu'il est plus rationnel d'introduire en plus du prix et du revenu d'autres variables explicatives dans le modèle et par ailleurs, tenir compte du bouleversement qu'avait connu notre économie à la fin des années 90 - avec toutes les conséquences qui ont suivi depuis – et donc utiliser des modèles avec changement de structure.

IV – 3 – Résultats de l'analyse économétrique

Nous disposons de données annuelles allant de 1980 à 1995.

Les variables à expliquer sont les demandes de consommation des différents carburants routiers qui correspondent aux ventes en registrées au niveau de NAFTAL :

ES : demande de consommation de l'essence super .

EN : demande de consommation de l'essence normale.

GPLC : demande de consommation du GPL/C ou sirghaz.

Les variables explicatives sont :

Le Prix de chaque carburant : Prix de l'essence super (PS), prix de l'essence normale (PN), prix du GPL/C (PG).

La PIB (PIB): Par la non disponibilité des revenus, que ce soit par ménage ou par tête, nous avons retenu la PIB comme meilleur indicateur du niveau de vie des citoyens et de l'intensité de l'activité économique.

Le taux de motorisation (TM) : (pour 1000 personnes)

C'est la proportion du parc automobile par rapport à la population totale, cela peut nous donner (sur 1000 individus) le nombre de ceux qui sont équipés de véhicules :

$$TM = (\text{parc} / \text{pop}) * 1000$$

Le taux d'urbanisation (TU): (pour 100 personnes)

C'est la proportion de la population urbaine par rapport à la population totale, ce qui exprime le degré de centralisation des ménages dans les zones urbaines (les grandes métropoles) où l'intensité des véhicules collectifs et individuels en circulation est plus importante.

$$TU = \text{pop urbaine} / \text{pop totale}$$

Le nombre de véhicules roulant à l'essence convertis en GPL/C (NBG) :

Cette variable concerne uniquement la demande du GPL/C.

IV – 3.1 – Les modèles optimaux

Les Modèles avec changement de structure :

Nous construisons pour chaque variable explicative X_t , la variable $X1_t$ prenant les valeurs X_t pour $t < 1989$ et 0 pour $t \geq 1989$, la variable $X2_t$ prenant la valeur 0 pour $t < 1989$ et X_t pour $t \geq 1989$, à savoir :

$$X_t = \begin{cases} X1 & \text{pour } t \leq 1989. \\ X2_t & \text{pour } t > 1989. \end{cases}$$

$$ES_t = 3175778.9 + 8.71 PIB2_t + 50110906 TU1_t - 62368880 TU2_t$$

(695258.95) (2.27) (14600627) (16521231)

$$+ 128.4 PS1_t + \varepsilon_t$$

(33.22)

$$R^2 = 0.81. \quad DW = 1.52.$$

$$EN_t = -5476491.1 + 795.16 PN1_t + 1.30 PIB2_t + 32994585 TM1_t$$

(507094.15) (102.45) (0.62) (11042606)

$$+ 16036778 TM2_t$$

(4180283.7)

$$- 76345928 TU1_t + 152212557 TU2_t + \varepsilon_t$$

(10987932) (11098946)

$$R^2 = 0.99. \quad DW = 2.25.$$

Le modèle sans changement de structure :

$$GPLC_t = -12865.4 - 0.10 PIB_t + 656900.6 TM_t + 2.07 NBG_t + \varepsilon_t$$

(7746.5) (0.02) (198660.4) (0.19)

$$R^2 = 0.99. \quad DW = 2.25.$$

IV – 3.2 – Les prévisions à long terme de la demande des carburants (Les essences et le GPL/C)

Le choix du scénario

Nous supposons un scénario d'exploration, il s'agit du scénario "Laisser Aller" et reproduire les tendances actuelles – dégagées de la série chronologique – pour toutes les variables explicatives et les projeter sur les années à venir. Autrement dit, nous supposons que la crise économique vécue va se prolonger sur le long terme, ce qui nous permettra d'analyser son impact sur la demande des carburants à long terme.

Années	Essence super	Taux de croissance	Essence normale	Taux de croissance	GPL/C	Taux de croissance
1996	193 259.3		1051031		48448.14	
1997	22382.81		1090239		53790.87	
1998	56933.36		1135839		59699.37	
1999	91201.16	-35.22%	1110584	0.61%	66233.16	8.77%
2000	125188.7					
			1081471		73457.82	
2001	158896.9		1048131		81445.74	
2002	192334.6		1010121		90276.66	
2003	225499	13.10%	967049.1			
				-3.77%	100038.5	8.64%
2004	258394.5		918394.8		110828.2	
2005	291024.1				122752.6	
			863636.1			
2006	323390.7		802207.6		135929.3	
2007	355496.9		733499.9		150488.1	
2008	387345.3		656852.1		166571.9	
2009	418938.6	6.90%	571551	-9.70%	184338.1	8.54%
2010	450279.7		476826.1			
					203960.3	

Le taux de croissance moyen de la demande de l'essence super est de l'ordre de 20.1 % sur toute la période de prévision [1996-2010].

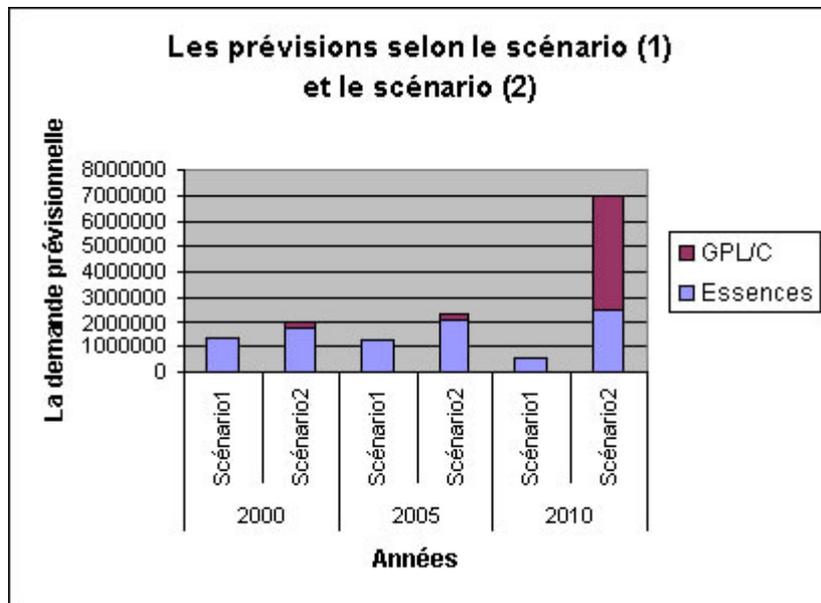
La demande en essence super fléchit de 35.22 % dans la première période [1996-2000] compte tenu de l'hypothèse considérée selon laquelle le prix du super augmente, jusqu'à ce qu'il atteigne le prix de cession ou prix de saturation (qui correspond à l'année 2000), et au delà de ce prix aucune augmentation n'est envisagée sur les périodes qui suivent. De ce fait, après cette première période, un relancement de la demande sera possible, mais avec un fléchissement du rythme de croissance, comme il est remarqué pour les périodes [2001-2005] et [2006-2010]. Les arguments justifiant cette croissance et que parallèlement au parachèvement du prix de cession, le revenu (PIB) agit positivement sur la demande de l'essence super.

La demande à long terme de l'essence normale tendra à la baisse avec un taux de 4.97 % par an sur toute la période. A partir de l'an 2001, la demande n'est plus soutenue. Cela indique que les véhicules circuleront de moins en moins en essence normale, sans pour autant que le parc automobile diminuera.

Pour le GPL/C, le taux de croissance moyen entre l'année 1996 et l'an 2010 est de l'ordre de 9.36 % par an, cela peut s'expliquer par l'augmentation du nombre de véhicules convertis au GPL/C. En effet, dans le modèle économétrique optimal, les seules variables prises en compte sont la PIB, le taux de motorisation et le nombre de voitures convertis au GPL/C. Or les deux premiers déterminants de la demande constituent une tendance lourde, autrement dit ils augmentent très modestement, vu qu'ils sont en liaison directe avec l'économie algérienne. Rappelons que le GPL/C est un substitut des essences à travers une installation d'une pièce appropriée qui est le KIT de conversion. A ce niveau, le nombre de véhicules convertis au GPL/C enregistre une augmentation de l'ordre de 10 % par an (source

NAFTAL), ce taux relativement faible est dû aux difficultés financières pour l'importation des KITS.

IV – 3.3 – Schéma comparatif des prévisions de la demande à long terme des essences et GPL/C selon les deux scénarios “Laisser Aller”(1) et “Maîtrise de l'énergie” (2)



La comparaison des prévisions estimées selon le scénario “Laisser-Aller” et le scénario “Maîtrise de l'énergie” fait apparaître :

Sous l'absence d'une politique énergétique voire sous le premier scénario, la part des essences par rapport à la demande nationale des carburants (essences et GPL/C) est réduite à l'horizon 2010. En effet, la part des essences à l'an 2010 est de l'ordre de 96 % contre 99 % en l'an 2000, cette réduction est due essentiellement à la variation croissante des prix des essences pris en compte dans le scénario.

Sous le scénario “Maîtrise de l'énergie”, une évolution de la demande des essences est observée avec une part relativement faible à l'horizon 2010.

La demande nationale du GPL/C à long terme, enregistre une augmentation sous les deux scénarios avec des parts différentes. Le premier, à savoir sous l'absence d'une politique énergétique, la demande du GPL/C augmente timidement avec une part qui est passée de 1 % en 2000 à 4 % en 2010 (qui ne sont pas distingués sur le schéma). Le deuxième, qui s'inscrit dans l'optique d'une utilisation rationnelle des carburants pétroliers à savoir les essences et l'introduction du GPL/C comme leur substitut, la part du GPL/C est passée de 13 % en l'an 2000 à 65 % en l'an 2010, cela montre implicitement, une volonté de promouvoir ce type de carburant, à travers des hypothèses bien définies dans le modèle MEDEE-S.

Les modèles de demande énergétique se comptent par centaines tels que: les modèles faisant intervenir les variables démographiques comme variables déterminantes, les modèles KLEM.... Il reste leur application qui est difficile surtout dans les pays en voie de développement compte tenu de la non disponibilité de l'information. Il faut rappeler que l'application des modèles économétriques exige des séries très longues de variables pour assurer de meilleurs résultats, plus interprétables économiquement.

Par ailleurs, en termes de prévisions à long terme, les modèles économétriques se trouvent pénalisés, à cause du manque de fiabilité des projections dans un environnement économique, technologique et politique instable. En effet, les modèles linéaires sont des modèles statiques. Ils s'appuient sur des relations construites à partir des statistiques passées, ils reposent donc sur le postulat d'invariance des relations qu'ils mettent en œuvre. Le postulat se traduit dans ce genre de modèles, par la reproduction identique de l'évolution passée dans le futur, alors qu'en réalité, rien ne prouve que ces relations ne changent pas suite à une modification importante, ou un bouleversement dans l'économie.

“Les transformations de comportements, les retournements brutaux de la conjoncture économique et politique nous incitent à passer d'une “prospective des permanences” à une “prospective des ruptures” [7].

Ces préoccupations ont conduit au développement de nouvelles méthodes de type technico-économique, reliant de manière plus fine la demande d'énergie aux facteurs sociaux, économiques et techniques qui en déterminent l'évolution, en niveau et en structure, et donc substituent à une vision parcellaire de l'économie (cas des méthodes économétriques) une vision globale et tenant compte de certains phénomènes négligés dans les méthodes classiques.

Références bibliographiques

CHATEAU B ET LAPILLONNE B «La prévision à long terme de la demande d'énergie. Propositions méthodologiques». Editions CNRS. Paris.

DAVID M ET MICHAUD J. C 1989. «La prévision. Approche empirique d'une méthode statistique». Editions MASSON. Paris.

FERICELLI J ET LESOURD J. P. 1985. «Energie : modélisation et économétrie». Editions ECONOMICA. Paris.

GIROD J. «La demande d'énergie: méthodes et techniques de modélisation». Editions CNRS. Paris.

JHONSTON J. 1988. «Econométrie». Editions ECONOMICA. Paris

LAPILLONNE B.1984. «L'approche MEDEE- S pour l'évaluation de la demande d'énergie dans un pays en développement». Editions CNRS. Grenoble.

MESSERON J. 1982. «L'économie des hydrocarbures». Edition TECHNIP. Paris

MAZRI H. 1975. «Les hydrocarbures dans l'économie algérienne». Editions SNED. Alger

MILLIER C. 1992 «Régression: Nouveaux regards sur une ancienne méthode statistique». Editions ECONOMICA. Paris.

Annexes

Elasticité de la demande par rapport au prix :

Tableau n° 1 : Calcul de l'élasticité / prix de l'essence super

Observation	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Elasticité	*	-0.017	-0.79	-2.349	*	-1.532	-0.449	-0.278
Observation	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Elasticité	*	0.598	0.796	0.548	4.961	-0.588	-0.802	*

* Elasticité infinie

Tableau n° 2 : Calcul de l'élasticité / prix de l'essence normale

Observation	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Elasticité	*	*	2.332	3.174	*	1.346	0.763	0.016
Observation	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Elasticité	*	0.636	0.232	-0.081	-0.781	-0.006	-0.043	*

* Elasticité infinie

Tableau n° 3 : Calcul de l'élasticité/prix du gas-oil

Observation	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Elasticité	*	*	1.689	0.616	*	0.244	*	-0.258
Observation	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Elasticité	*	-0.16	0.831	-0.02	-0.061	-0.112	3.359	*

* Elasticité infinie

Tableau n° 4 : Calcul de l'élasticité/prix du GPL/C

Observation	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Elasticité	*	*	*	*	*	*	*	*
Observation	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Elasticité	*	*	*	1.87	1.69	0.03	0.2	*

* Elasticité infinie

Elasticité de la demande par rapport au revenu :

Tableau n° 5 : Calcul de l'élasticité/revenu (PIB) de l'essence super

Observation	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Elasticité	0.8	-0.04	-1.51	-2.29	-1.39	11.21	-0.76	-0.19
Observation	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Elasticité	0.33	0.75	2.24	5.84	11.28	-4.31	-9.99	*

* Elasticité infinie

Tableau n° 6 : Calcul de l'élasticité/revenu (PIB) de l'essence normale

Observation	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Elasticité	0.18	1.71	3.48	2.55	1.59	-11.86	1.32	0.11
Observation	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Elasticité	0.26	0.73	0.66	-1.16	-2.06	-0.0031	-7.10	*

* Elasticité infinie

Tableau n° 7 : Calcul de l'élasticité/revenu (PIB) du gas-oil

Observation	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Elasticité	0.01	0.79	1.23	0.76	0.8	-8.72	0.12	-0.14
Observation	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Elasticité	0.12	0.93	1.93	-0.64	-0.43	-2.37	18.4	*

* Elasticité infinie

Tableau n° 8 : Calcul de l'élasticité/revenu du GPL/C

Observation	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Elasticité	7.02	1.87	0.52	-13.86	57.73	1.09	0.63
Observation	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Elasticité	3.83	0.91	16.96	4.68	0.48	2.32	*

* Elasticité infinie

Notes

[*] Chargée de Recherche au CREAD.

[1] Jean Fericelli et Jean- Baptiste Lesourd. *Energie : Modélisation et Econométrie*. Edition ECONOMICA (Paris, 1985).

[2] Institut Economique et Juridique de l'Energie (Grenoble)

[3] Institut National de l'Energie (Equateur)

[4] Institut de l'Economie de l'Energie (Argentine)

[5] La demande du gasoil dans le secteur des transports routiers n'a pas été prise en compte vu la non disponibilité de l'information sur l'historique de la demande.

[6] Présenté en annexes.

[7] Jean Fericelli et Jean-Baptiste Lesourd. Energie : Modélisation et Econométrie. Edition ECONOMICA (Paris, 1985).

MOHAMED MADOUJ[*]

Les entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine [1] : trajectoires socio-professionnelles et potentiel entrepreneurial

Cet article [2] se propose d'analyser les trajectoires individuelles et socio-professionnelles des entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine pour en construire une typologie diversifiée retraçant chacune des itinéraires individuels ou familiaux riches en pratiques et en stratégies de groupes. Dans le même ordre d'idées, il s'agit d'identifier également les motivations qui ont conduit des individus, au demeurant stigmatisés (au sens de Goffman), étiquetés (au sens de Becker) et très souvent au chômage, à entreprendre et à s'engager dans une entreprise aussi périlleuse et risquée ? Comment cette population concernée invente-elle alors des pratiques et des stratégies de «détournement» ou de «contournement» d'obstacles lui permettant de trouver les modalités de réalisation de son insertion qui lui permettrait de sortir enfin de l'image «stigmatisante» de jeunes en échec dans laquelle chacun tente à sa manière de s'en défaire ?

1 – Trajectoires socio-professionnelles et cheminements scolaires

1.1 – Absence de tradition entrepreneuriale

Nos résultats ne mettent en évidence l'existence d'aucune forme «d'hérédité» ou de tradition entrepreneuriales chez les entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine. A l'exception de deux entrepreneurs (l'un marseillais issu d'une famille ayant une longue tradition commerciale à Constantine en Algérie, l'autre à Paris dont le père était également commerçant), les autres entrepreneurs sont en grande partie des fils et filles d'ouvriers «dépayés», pour reprendre une expression d'Abdelmalek Sayad, en référence à l'origine paysanne des premières générations d'immigrés venus travailler dans les usines françaises pour gagner l'argent nécessaire au travail de la terre et à la pérennisation de leur condition paysanne. Il n'est pas surprenant de constater que la création d'entreprise, au delà des caractéristiques et des motivations propres à chaque créateur, constitue le moyen par lequel s'opère une mobilité sociale ascendante inscrite le plus souvent dans le projet migratoire lui même. Si l'école et le salariat ne garantissent plus une ascension sociale pour les enfants d'immigrés, l'entreprise individuelle et/ou familiale apparaît comme la troisième voie dans cette quête acharnée de la promotion sociale. A défaut d'une tradition entrepreneuriale familiale, c'est toute la famille et non seulement

l'individu qui porte le projet de la création d'entreprise et qui se mobilise pour que celle-ci se perpétue et devienne le lieu privilégié de la solidarité familiale et communautaire.

Tableau n° 1 : Tradition entrepreneuriale

Réponse	Tradition entrepreneuriale et/ou commerciale
Oui	2
Non	23
Total	25

1.2 – Une forte stabilité familiale

A côté de la tradition entrepreneuriale familiale, les entrepreneurs issus de l'immigration se caractérisent par une forte stabilité familiale. Âgés en moyenne de 37 ans, 92 % d'entre eux sont mariés et 8 % seulement sont célibataires (2 célibataires sur les 25 interviewés). Ils ont en moyenne 2 à 3 enfants. Ils habitent majoritairement dans des logements sociaux (en Banlieue) et quelques uns seulement vivent en maisons individuelles ou en appartement au centre ville (Paris, Marseille) dont ils sont propriétaires (cadres et professions libérales). Comme il nous a été dit lors des entretiens, la première des choses à laquelle pensent les entrepreneurs une fois que leur «affaire» commence à «bien tourner», c'est de quitter «leur cité» pour «aller ailleurs». On le voit bien, la mobilité sociale s'accompagne très souvent d'une mobilité résidentielle comme symbole de leur réussite et par là même de leur «destigmatisation». Du coup, ils deviennent invisibles car ils rejoignent en quelque sorte «la normalité sociale» et, en tant que tels, n'intéressent pas forcément la société dont l'attention est davantage centrée sur ce qui ne va pas (extrapolation médiatique) que de mettre l'accent sur les dynamiques en gestation. Il faut souligner que parmi ces entrepreneurs, certains refusent de jouer le rôle de référent pour les membres de leur communauté et s'inscrivent totalement dans une démarche d'individualisation.

Tableau n° 2 : Statut matrimonial des entrepreneurs

Situation matrimoniale	Nombre	Pourcentage
Marié	23	92%
Célibataire	2	8%
Total	25	100%

1.3 – L'âge des entrepreneurs

Si les entreprises sont plutôt jeunes de par leur création récente, les entrepreneurs que nous avons rencontrés ne sont pas tout à fait jeunes puisque 6 personnes seulement sur les 25 interviewés sont âgés de moins de vingt neuf ans. Autrement dit, une grande partie, soit 56 % (soit 14 sur 25), se situent entre 30 et 39 ans. Mais si l'on additionne les deux

tranches d'âge des 20-40 ans, cela nous fait 80% de l'ensemble des entrepreneurs issus de l'immigration à se situer entre 20 et 40ans. Ils sont en revanche 8 % à s'engager dans la création d'entreprise après 50ans le plus souvent suite à un licenciement économique ou à une reconversion professionnelle. La moyenne d'âge (hommes et femmes compris) se situe pour l'ensemble de notre échantillon à 37,8 ans. L'âge moyen des entrepreneurs hommes est situé à 37,9 ans contre 37,2 ans pour les femmes. Ces chiffres sont légèrement en dessous de la moyenne d'âge des entrepreneurs au niveau national puisque les hommes sont âgés en moyenne de 38 ans contre 38,9 ans pour les femmes[3].

Tableau n° 3 : Age des entrepreneurs

Tranche d'âge des entrepreneurs	20- 29ans	30-39ans	40-49ans	50ans et +	Total
	%	%	%	%	%
Total	6	14	3	2	25
%	24%	56%	12%	8%	100%

Les conjoints des entrepreneurs exercent à près de 60 % (soit 15 sur 25) une activité professionnelle et dans près de 40 % (soit 10 sur 25) comme femmes au foyer. Sur les 15 femmes que les entrepreneurs ont déclaré comme exerçant une activité professionnelle, 5 d'entre elles occupent des postes de cadres (20 %) soit dans le secteur privé soit dans la fonction publique d'Etat ou territoriale. Les autres occupent des fonctions d'employées.

Tableau n° 4 : Activité professionnelle des conjoints des entrepreneurs

Activité du conjoint	Total	%
Cadre	5	20 %
Employée	10	40%
Femme au foyer	10	40%
Total	25	100%

L'accès massif à l'emploi des conjoints des entrepreneurs d'origine maghrébine rompt avec le constat classique de la division sexuée du travail qui caractérise la structure familiale issue de l'immigration. Par ailleurs, comme il nous a été dit lors des entretiens, le travail du conjoint est aussi une garantie supplémentaire dans le cas où l'entrepreneur se trouve dans une situation de dépôt de bilan ou dans le cas où « les affaires » marchent moins bien. Le salaire du conjoint est dans ce cas très précieux tant sur le plan matériel que sur le plan de la motivation dans le sens où l'entrepreneur peut se consacrer complètement à son activité sans trop se soucier des aléas de la vie quotidienne (loyer, nourriture, frais scolaires, etc.).

1.4 – La création d’entreprise : une affaire d’homme plus que de femme

Sur un autre plan, la création d’entreprise par les populations issues de l’immigration maghrébine est très majoritairement le fait des hommes que des femmes. Sur les 25 entrepreneurs interrogés, 4 sont des femmes, ce qui représente 16 % de notre échantillon, ce qui les situe loin de la moyenne nationale qui est d’environ de 25 à 30 %. Deux d’entre ces quatre femmes sont titulaires de diplômes supérieurs: L’une âgée de 52 ans et titulaire d’une licence s’est engagée dans la création d’une petite entreprise de couture et de confection de robes traditionnelles et travaillant essentiellement avec les membres de sa famille. La seconde, un peu plus jeune (35 ans), titulaire d’un diplôme de prothésiste, a créé son cabinet de prothèses dentaires sur la région parisienne et emploie actuellement 5 autres personnes. Les deux autres, âgées de 27 ans (niveau Deug) et de 45 ans (CAP), ont créé leurs entreprises respectivement dans l’hôtellerie et dans la coiffure.

Tableau n° 5 : Répartition par sexe des entrepreneurs

Nombre %	Hommes %	Femmes %	Total %
25	21	4	25
100%	84%	16%	100%

La difficulté qu’il y a à concilier vie professionnelle et vie familiale et la nécessité d’arbitrer entre les deux, fait que les femmes sont très souvent confrontées à la disponibilité temporelle qu’exige la création d’entreprise. Cela dépend également de la relation conjugale et de l’attitude du mari selon que celui ci participe ou non aux tâches domestiques et notamment à la prise en charge des enfants (les déposer ou les chercher à l’école, les surveiller et veiller à faire leurs devoirs, faire à manger, etc.). Tout dépend aussi du niveau culturel du couple et du rapport de force à l’intérieur de celui-ci et de la possibilité de gains des deux conjoints. La création d’entreprise par les femmes est souvent découragée par l’attitude du mari qui refuse de participer aux tâches domestiques sous prétexte que c’est «dégradant» et voyant dans la création d’entreprise un moyen d’autonomisation de la femme. Ce qui constitue un réel danger pour ceux qui voient là un renversement de la logique de la «domination masculine». A cela s’ajoute également pour le mari, le risque que la création d’entreprise ne génère que des difficultés (financières par exemple) sachant que les premières années de l’entreprise sont généralement vécues dans l’incertitude et la difficulté, qui risquent de perturber la vie de couple. Ainsi, nombreuses sont les femmes qui laissent tomber l’idée de créer une entreprise pour se consacrer entièrement au foyer.

1.5 – Capital Scolaire et parcours professionnels

Le niveau scolaire des entrepreneurs issus de l’immigration maghrébine est loin d’être bas contrairement à l’idée que l’on se fait des

enfants d'origine immigrée très souvent perçus comme des figures privilégiées de l'échec scolaire. Nos entretiens montrent que le niveau de ces entrepreneurs se situe entre des études courtes (CAP/BAC) et des études longues (Bac+3 et plus). Les études intermédiaires de niveau Bac + 2 sont sous-représentées. S'ils sont seulement 4 % (soit 1 sur 25) à déclarer ne posséder aucun diplôme, ils sont en revanche 20 % à être titulaire d'un CAP/BEP, 8 % du Bac et seulement 4 % à posséder un Bac+2. En revanche, ils sont nombreux à poursuivre leurs études jusqu'au niveau Licence/Maîtrise (32 %) et même au delà puisque on compte 28 % de l'échantillon à posséder un DESS, un DEA ou un diplôme d'ingénieur. On en compte même deux qui ont le doctorat. Le niveau scolaire est majoritairement bas pour les créateurs d'entreprise dans les secteurs du bâtiment, cafés restauration, transport de proximité, etc. Ces derniers sont majoritairement nés en France. Cela est dû notamment et le plus souvent aux difficultés scolaires qu'ils avaient rencontrées très tôt soit parce que le besoin d'un revenu immédiat les a mis dans l'obligation de travailler pour venir en aide à la famille, soit du fait de l'arrivée tardive en France qui a rendu pour certains plus complexe leur apprentissage du français. On les retrouve d'ailleurs avant la création de leur entreprise dans des emplois précaires à faible niveau de qualification et de rémunération (ouvriers, employés, intérimaires, etc.). Le niveau est en revanche plus haut quand il s'agit de jeunes entrepreneurs arrivés en France à un âge déjà avancé (très souvent après le bac) et qui ont entrepris des études universitaires à leur arrivée en France. Qu'ils s'agissent des entrepreneurs qui ont fait une scolarité courte ou de ceux qui ont connu une scolarité longue, ils ont connu les uns et les autres des trajectoires professionnelles difficiles ponctuées de petits boulots, le plus souvent dans des situations à la limite du formel et de l'informel (restauration, bâtiment, hôtellerie, confection, commerce, etc.). Néanmoins, les entrepreneurs ayant poursuivi leurs études supérieures ont exercé des fonctions de cadres le plus souvent en CDD avant de décider de créer leur entreprise.

C'est le cas notamment des entrepreneurs «très diplômés» dont nous avons souligné la spécificité de leur démarche entrepreneuriale.

Tableau n° 6 : Formation initiale des entrepreneurs

Niveau de formation initiale	Sans diplôme %	CAP-BEP %	BAC %	Bac +2 %	Bac + 3 et 4 %	Bac+5 Diplôme d'ingénieur %	Doctorat %	Total %
Nombre d'entrepreneurs	1	5	2	1	8	7	2	25
%	4%	20%	8%	4%	32%	28%	4%	100%

2 – Caractéristiques et spécificités de la Pme migrante

2.1 – Prédominance de la très petite entreprise (TPE) à caractère familial

Seulement deux entreprises sur les vingt cinq analysées, soit 8 % de l'échantillon, affichent un effectif de plus de 10 salariés et plus (une entreprise de sécurité/gardiennage et une autre dans le domaine de la confection textile). Les vingt trois autres se situent entre 0 et 9 salariés, avec une prédominance de l'entreprise familiale avec des effectifs ne dépassant guère 9 salariés dans 92 % des cas. Constat également confirmé par l'enquête quantitative où l'on constate à partir des fichiers de la chambre de commerce et d'industrie de Paris la prédominance de la micro entreprise chez les entrepreneurs d'origine maghrébine (plus de 95 %), ce qui les situe légèrement au dessus de la moyenne nationale (93 % des pme françaises sont des TPE).

Bien que le concept même d'entreprise familiale ne connaît pas encore de définition stable et claire, les entreprises individuelles créées par les populations issues de l'immigration maghrébine relèvent majoritairement de la très petite entreprise (TPE). Elles présentent un caractère familial au sens de l'entreprise familiale telle que définie par F. Colle (1993) c'est à dire un «*prolongement de la famille*» dont les caractéristiques sont assez fortement marquées. L'entreprise familiale se situe ainsi entre la logique de fonctionnement de la famille et la logique de l'entreprise. Autrement dit, la famille «*fonctionne sur un mode affectif dont l'objectif est de réunir les membres de toutes les générations et de les protéger. Les notions de sécurité, d'émotion et de tradition font partie des valeurs transmises, et les membres de la famille sont évalués sur leur personnalité profonde. Au contraire, le monde de l'entreprise fonctionne selon une logique économique dont l'objectif est de produire, de vendre et de réaliser un bénéfice. La société est soumise aux lois du marché et de la concurrence et les collaborateurs sont évalués sur ce qu'ils font*» (Catry et Buff, 1996, pp. 189-190).

De ce point de vue, les TPE créées par les entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine ne diffèrent pas trop de celles créées par les Français de souche dans le sens où elles se caractérisent également par cette dimension familiale que l'on résume dans deux concepts clés : propriété et famille. La détention majoritaire du capital s'accompagne fréquemment d'une symbiose entre le patrimoine social et celui du dirigeant (Marchesnay, 1996), d'où la tendance à exercer un énorme pouvoir.

Tableau n° 7 : Répartition par effectifs des entreprises visitées

Nombre de salariés employés	0 à 9 salariés	10 à 50 salariés	+ de 50 salariés
	%	%	%
Total	23	2	0
100%	92%	8%	0%

2.2 – Des petites entreprises de création récente

Les entreprises créées par les entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine sont en grande majorité de création récente. 64 % de ces entreprises ont été créées entre 1998 et 2003 soit moins de cinq ans après leur recensement, 24 % ont été créées entre 1993 et 2003 et seulement 12 % se situent entre dix et vingt ans d'âge. La forme de Sarl (société à responsabilité limitée) est la forme juridique d'association la plus répandue. Toutefois, quelques sociétés en nom individuel (SNI) ont été également recensées.

A partir des fichiers de la chambre de commerce et d'industrie de Paris, nous avons réussi à répertorier 219 petites entreprises sur un total de 2 000 entreprises établies en Ile de France, soit près de 11 %, appartenant aux immigrés maghrébins ou d'origine maghrébine. Sur la base d'une exploitation des noms et prénoms à consonance maghrébine[4], nous avons constaté que les artisans, commerçants et entrepreneurs (ACE) issus de l'immigration maghrébine investissent de plus en plus dans des secteurs économiques nouveaux. Ces activités, on les recense aussi bien dans le secteur des services que dans celui de la petite production (transport, couture, sécurité, publicité, informatique, conseil aux entreprises, agences de voyage/tourisme, informatique, fabrication de vêtement/textile, cabinets d'ingénierie et d'études techniques, cabinets de conseil et/ ou d'avocats, etc.). Nous avons voulu répartir ces activités en trois types à savoir les activités commerciales qui sont très anciennes, les activités artisanales dont le début remonte à la fin des années 1970 et puis les activités de services qui sont des activités nouvelles et récemment pratiquées par les entrepreneurs d'origine maghrébine.

Tableau n° 8 : Age des entreprises

Période de création	Moins de cinq ans %	Entre cinq et dix ans %	Entre dix ans et vingt ans %
Total	64	24	12
25	16	6	3
100%	64%	24%	12%

2.2.1 – Les activités commerciales

Le commerce est une activité très répandue au sein de la communauté que nous avons étudiée. Sur les 219 entreprises répertoriées, 97 relèvent de l'activité commerciale, ce qui représente 44 % des activités de notre échantillon. Cette importance des activités commerciales s'explique à la fois par leur ancienneté et l'enracinement de la tradition commerçante dans certains groupes d'origine maghrébine (les Kabyles en Algérie, les Chleuhs au Maroc et les Ghomrassen en Tunisie) et par l'accès "facile" des immigrés à ce type d'activités qui ne requièrent pas des fonds importants ou un niveau de formation fort élevé.

Tableau n° 9 : Répartition sectorielle des activités

artisanales

Alimentation générale	Commerce détail marché	Débit de boisson	Boucheries hallal	restauration	Total
14 6%	19 9%	4 2%	38 17%	22 10%	87 44%

Parmi ces activités anciennes, comme nous le voyons sur le tableau ci-dessus, les boucheries hallal sont les plus nombreuses (17 %) ; elles se développent de plus en plus et dans quelques cas, nous avons affaire à de véritables entreprises, eu égard au nombre de boutiques dans différents départements de la région d'Ile de France et au nombre de salariés qu'elles emploient. Bien que les populations issues de l'immigration algérienne (particulièrement les Kabyles) commencent à s'intéresser à cette activité, elle demeure le monopole de Français d'origine marocaine qui sont très actifs dans ce domaine et plus particulièrement les habitants du Sous. Viennent ensuite les bars et la restauration (10 %) activité monopolisée, autrefois, par les Algériens notamment les Kabyles, mais qui a commencé, comme les débits de boisson (2 %) à s'amenuiser depuis la fin des années 1980.

2.2.2 – Les activités artisanales

A la fin des années 1970, la suppression des restrictions imposées aux étrangers qui souhaitent créer des entreprises artisanales en s'inscrivant aux chambres de commerce a effectivement rendu possible le développement de la TPE artisanale. Néanmoins, ces créations qui se sont étalées sur toute la décennie 1980 n'ont pas généré beaucoup d'emplois. Nous avons relevé 28 entreprises sur l'ensemble de l'échantillon sur lequel porte cette esquisse d'analyse statistique. Ce sont des activités qui exigent un certain savoir pratique, une qualification, ce qui n'est pas le cas des artisans de cette période. Ce qui explique, à notre sens, le manque d'engouement pour ce genre d'activité.

Tableau n° 10 : Répartition sectorielle des activités artisanales

Installation Electricité/Gaz et eau	Peinture et décoration	Maçonnerie et étanchéité	Boulangerie et pâtisserie	Total
6 3%	9 4%	4 2%	5 2%	24 11%

L'activité la plus pratiquée est la peinture et décoration (4 %) qui exige un peu moins de qualification, vient ensuite l'installation électricité, gaz et l'eau (3 % soit seulement 6 entreprises), puis la boulangerie/pâtisserie orientale dont le monopole revient bel et bien aux populations d'origine tunisienne et qui représente seulement 2 % de l'ensemble des activités artisanales.

2.2.3 – Les activités de services

Dans les deux dernières décennies (1990 et 2000), les entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine se sont orientés vers le secteur des services pour créer leur entreprise. 98 entreprises sur les 219 que compte notre échantillon, soit 45 %, sont constituées de petites et moyennes entreprises opérant dans le secteur tertiaire dont une grande partie a été créée durant la dernière décennie. Contrairement aux activités commerciales et/ou artisanales, de plus en plus de personnes s'engagent dans des activités diversifiées de service qui n'ont rien à envier à celles dirigées par leurs homologues français. Ces petites entreprises, on les trouve aussi bien dans la réalisation de logiciels informatiques, les agences de voyages, de conseil en publicité et/ou en systèmes informatiques, qu'en comptabilité, secrétariat et/ou traduction, interprétariat. Ce sont des activités qui nécessitent un niveau de formation élevé, elles sont le fait le plus souvent d'ingénieurs ou de diplômés universitaires de type Bac+5 ou ingéniorat.

Il faut souligner aussi l'essor des activités de sécurité et de gardiennage qui sont localisées dans des zones urbaines sensibles pour lesquelles il existe une forte demande de sous-traitance de la part des grandes surfaces ou des services publics. Le secteur des transports connaît lui aussi un essor important puisque nous avons recensé 52 entreprises sur les 219 entreprises localisées en Ile de France, soit 24 % de l'ensemble des entreprises enregistrées. Il s'agit aussi bien du transport de proximité, essentiellement des très petites entreprises individuelles concentrées dans le secteur de transport et de livraison de marchandises diverses. D'autres entreprises relèvent du transport (international) de voyageurs particulièrement entre la France et le Maroc. Une forte présence d'une communauté marocaine en France et la cherté des transports aériens ont permis à quelques entrepreneurs d'investir ce domaine en proposant aux familles modestes désirant passer leur vacance au pays de voyager par car à des prix défiant toute concurrence. De nombreuses entreprises sont installées en Ile de France et dans les grandes villes françaises et assurent le transport de personnes entre les différentes villes françaises et marocaines. Ces entreprises commencent depuis peu à s'intéresser aux ressortissants algériens en proposant une destination vers les villes algériennes frontalières du Maroc (Oran, Tlemcen). A côté du transport, nous avons relevé aussi l'existence de petites entreprises dans les domaines d'enquêtes et de sécurité, 13 au total soit 6 % de l'ensemble de notre échantillon. La création d'entreprise dans le secteur des services est un phénomène nouveau et nos chiffres témoignent qu'une dynamique est désormais enclenchée et qui va sans doute connaître dans les années à venir une véritable percée, à la fois quantitative et qualitative, de l'activité entrepreneuriale de la communauté maghrébine. Et il faut dire que cette avancée n'est qu'à ses débuts.

Tableau n° 11 : Répartition sectorielle des activités de service

Activité	Nombre
Service annexe à la production	3
Réalisation de logiciels	2
Agence conseil en publicité	4
Ingénierie/ études techniques	1
Conseil affaires et gestion	7
Conseil systèmes informatiques	1
Administration d'entreprise	2
Organisation foires et salons	1
Enquête/ sécurité	13
Transport proximité/International	52
Agences de voyage	5
Comptabilité	2
Secrétariat et traduction	1
Fabrication vêtements et couture de haute gamme	4
Total	98
%	45%

2.3 – Une gestion de type «pater familias»

Nos entretiens montrent qu'en matière de management, les entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine ne diffèrent pas beaucoup des dirigeants familiaux tels que décrits dans de nombreux travaux portant sur la figure de l'entrepreneur dirigeant. F. Colle (1993, p. 50) décrit très bien les contours de l'entreprise familiale où l'on retrouve réunies les caractéristiques suivantes: «une notion d'autorité de type «pater familias»; une manie du «patron» de tout voir et de tout signer; la prédominance fréquente des liens du sang sur la compétence; les motivations souvent inconciliables des différents membres de la famille et l'existence de clans; la sensibilité aux événements familiaux», etc. Comme nous l'avons constaté lors de notre enquête, les entrepreneurs issus de l'immigration conçoivent leur entreprise comme une propriété familiale, un lieu de chute pour les frères et sœurs à la recherche d'un emploi stable dans un contexte économique marqué par la raréfaction de l'emploi aggravé par la discrimination à l'embauche qui les touche en premier lieu. Dans ce cas, la priorité est d'abord pour «les siens» et la question du recrutement est vite tranchée puisque l'entrepreneur pense d'abord aux membres de sa famille avant de songer au recrutement externe. On retrouve là aussi une logique axée non pas sur la compétence mais sur la capacité à offrir à la fratrie et aux membres de sa communauté l'occasion d'exercer un emploi en contrepartie d'une adhésion totale à la culture de l'entreprise. Dans les moments de difficultés, les employés de l'entreprise sauront faire face ensemble aux caprices des conjonctures économiques et il n'est pas rare de voir se mobiliser la solidarité familiale et communautaire quand l'entreprise est confrontée à un dépôt de bilan par exemple (accepter d'être payé plus tard et parfois baisse de salaire, mobilisation de l'épargne familiale, etc.).

2.4 – Une absence de formation et de compétences en management d'entreprise.

Si leur niveau de formation initiale est plutôt élevé, nos entretiens montrent combien l'absence de formation et le manque de compétence est le lot commun des entrepreneurs que nous avons rencontrés à l'exception de quelques uns (entrepreneurs cadres de notre typologie) qui ont poursuivi des formations en gestion et management d'entreprise. Ceci étant, l'image du petit commerçant arabe analphabète est désormais dépassée. Tous nos entrepreneurs (sauf un qui n'a aucun diplôme mais autodidacte) disposent d'une formation au moins égale au CAP/BEP avec une prédominance des Bac + 3 et plus. Le niveau de qualification monte et monte très fort, ce qui explique peut-être l'engouement pour l'entreprise dont ont fait preuve certains de nos entrepreneurs «entrepreneurs» même si pour une grande partie d'entre eux la création d'entreprise demeure une stratégie de contournement de la crise du salariat et de son corollaire le chômage. Si la formation continue est le moyen de compléter et d'enrichir les connaissances des dirigeants d'entreprises, qu'en est-il des attitudes des entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine vis à vis de la formation continue dans le domaine de la gestion et du management d'entreprise ?

Un des entrepreneurs interrogés nous dit ceci: *«si le métier consiste dans la pratique, je pourrais vous dire que je suis ajusteur-outilleur. Si le métier est plutôt le diplôme, et bien je n'ai pas eu mon diplôme de CAP, mais j'ai appris beaucoup de choses, ils m'ont donné un certificat de bon comportement. J'ai eu de bonnes notes en pratique. C'est avec ça que j'ai réussi dans d'autres domaines. La norme à moi, c'est de bien faire les choses »*. Cet entrepreneur de quarante ans, aujourd'hui, s'estime très compétent dans l'exercice de son métier et nous avance comme preuve la satisfaction de ses clients mais, il se plaint de ses lacunes en termes de gestion, de négociation et de prospection de nouveaux marchés. Il avoue qu'il avait été plusieurs fois objet d'escroquerie à cause de son manque de formation et d'expérience: *«Après m'être installé à mon compte 1991, j'ai eu quand même un problème de gestion; je gérais mal l'entreprise. Je traitais avec les particuliers et je me suis fait escroquer plus de deux fois. Pour cette raison, je préfère faire que de petits projets: quelqu'un veut rénover sa maison, sa boutique, il m'appelle, donc je travaille tout seul avec des privés»*. Mon objectif, disait-il, *«est de trouver les gens compétents dans le domaine commercial, quelqu'un d'honnête qui peut lancer et agrandir mon affaire. Un jeune commercial qui sort de l'école»*. Il convient tout de même de signaler que ces entrepreneurs tentent toujours de combler leurs lacunes en faisant des petits stages de formation: *«La semaine prochaine, j'ai un stage à la chambre des métiers pour apprendre comment établir un devis. Je sais le faire pour un individu, mais pas pour les grands appels d'offre, les grands projets»*. On voit très bien à travers ce témoignage combien la formation continue fait «office de luxe» pour reprendre l'expression d'un de nos entrepreneurs qui a insisté sur la question de moyens, autrement dit-il, il faut trouver du temps et de l'argent pour aller en formation. De ce point de vue là certains insistent sur la démission des pouvoirs publics qui n'offrent aucune aide alors qu'ils sont très engagés pour *«entretenir et donner de l'argent pour jouer au foot mais pas pour créer et former les jeunes à entreprendre»*.

2.5 – Un rapport difficile aux organismes bancaires ; d'où le recours à l'emprunt intra-communautaire

L'emprunt intra-communautaire est le recours auquel pense généralement les entrepreneurs que nous avons rencontrés avant de recourir à la banque. Ce mode de financement semble présenter moins de risque, n'est pas générateur d'intérêt ni même de procédures administratives lourdes puis qu'il se fait sur la base de la confiance. Il n'y a ni signature ni présence de tierces personnes ni intervention du notaire. La seule contrepartie consiste dans le renforcement du capital symbolique du créancier et le rattachement plus solide du débiteur à la vie de la communauté et de son insertion dans le réseau communautaire. Le débiteur n'hésite pas, bien évidemment et à la première occasion, à manifester sa reconnaissance envers son créancier et sa disposition à lui rendre service. En analysant ces mécanismes, force est de constater que la création de l'entreprise est un moment de constitution et/ou de renforcement du lien communautaire. Cependant, un certain nombre d'entrepreneurs se refusent à cette logique communautaire et préfèrent recourir à la banque malgré le risque de se faire «éjecter» ou bien alors se résigner et compter exclusivement sur leurs moyens personnels et, à la limite, du conjoint, et leurs économies.

Comme le montre le tableau suivant, sur les 25 entrepreneurs interviewés, 8 seulement ont déclaré avoir eu recours à la banque, soit 32 % contre 68 % des entrepreneurs ayant créé leur entreprise grâce à la mobilisation des économies familiales et/ou de l'emprunt communautaire sans intérêt. Ce dernier est obtenu le plus souvent sur la base de la confiance et de la parole donnée et les entrepreneurs le remboursent une fois seulement que leur entreprise commence à générer des bénéfices, c'est à dire le plus souvent dans les deux années qui suivent la création de l'entreprise.

Tableau n° 12 : Modes de financement choisi par les entrepreneurs

Recours à la banque %	Recours à la famille et/ou la communauté %	Total %
8 32%	17 68%	25 100%

Compter sur ses propres économies est souvent pour ces entrepreneurs tenter l'impossible étant donné qu'ils sont issus pour la plupart de familles ni détentrices de capital économique ni de capital culturel ou social. Ils étaient au mieux salariés, sinon contractuels à durée indéterminée ou déterminée, voire "Rmistes" dans certains cas. En fait, si ces entrepreneurs comptaient sur eux-mêmes, c'est parce qu'ils n'avaient ou n'envisageaient pas d'autres solutions. Par conséquent, le processus de création est souvent présenté comme un parcours du combattant. Ils commencent d'emblée par s'endetter : *«Je me suis endetté parce que pour entrer dans ce local, il fallait 2 000€, Il me*

fallait également 1500 € d'apport personnel pour développer mon commerce, donc cet argent m'a permis de rembourser mes dettes rapidement.» Même quand il y a une possibilité de bénéficier d'une subvention, comme c'était le cas d'un de nos entrepreneurs marseillais, ces entrepreneurs, en plus de leur argent, s'endettent pour faire démarrer leur entreprise. L'argent des banques et d'autres organismes, dans ce cas, sert souvent à rembourser les dettes contractées.

3 – Potentiel entrepreneurial et motivations des créateurs

Pourquoi crée-t-on son entreprise ? En posant cette question, nous avons surtout voulu savoir les mobiles ou les motivations au sens large qui ont incité les entrepreneurs issus de l'immigration à s'engager dans l'aventure de la création de l'entreprise. La décision de créer une entreprise ou de se mettre à son compte est-elle animée par la volonté d'être indépendant ou plutôt remédier au chômage et créer son propre emploi compte tenu de l'inaccessibilité du marché du travail (discrimination, faible capital économique, culturel et social)? Autrement dit, accéder à une position sociale qui les fera passer de leur statut de «précaire» à celui d'acteur de la vie économique et sociale pour briser le cercle du tryptique infernal «discrimination, chômage, déviance». Les motivations sont-elles d'ordre purement économique ou relèvent-elles aussi d'un registre social et/ou symbolique?

3.1 – La création d'entreprise comme quête d'une véritable reconnaissance sociale

C'est à travers la création d'entreprise que les entrepreneurs que nous avons rencontrés ont le sentiment de se réaliser, de s'accomplir et de s'affirmer dans l'espace socio-économique français. La création d'entreprise, par conséquent, est symbole de fierté et de quête d'un véritable statut social. En parlant de la nécessité de se préserver par le travail, l'action et la capacité d'entreprendre, les entrepreneurs évoquent presque systématiquement leurs parents, notamment le père. C'est l'image de travailleur, de «bosseur» de l'émigré immigrant en France qui représente à la fois un repère et un catalyseur. Ce désir de s'accomplir comme le père mais différemment de lui fait qu'ils s'identifient d'une part à l'amour que porte leur père au travail comme moyen de gagner dignement et «licitement» leur vie et, d'autre part, s'accomplir soi-même mais au prix d'un changement complet de statut social. Ici, le désir d'accomplissement de soi ne se résume pas seulement à une forte implication dans l'entreprise mais passe inévitablement par une rupture du cycle de reproduction sociale dans le sens où pour les entrepreneurs issus de l'immigration il s'agit d'abord d'opérer une véritable ascension sociale.

La création d'entreprise répond d'abord à un profond désir de reconnaissance sociale. «Créer son propre emploi», «avoir un statut social reconnu», «exister», «soif de réussir», «échapper à la délinquance», «faire quelque chose d'autre que le métier de mon père», ce sont là quelques termes utilisés pour répondre à notre question sur

les principales motivations qui les ont conduits à la création de leur entreprise. Se lancer dans la création d'entreprise, c'est d'abord, pour certains (la majorité), se saisir probablement de la toute « dernière chance d'insertion » pour éviter de sombrer dans la délinquance et l'exclusion qui les guettent au moindre « faux pas », et, pour d'autres, le moyen de réaliser leur promotion sociale que l'école n'a pas pu garantir. « *Entreprendre, c'est tout simplement prendre une place dans la société* », nous disait un entrepreneur d'une trentaine d'année qui résume fort bien cette quête de statut social et cette rage de réussir, non pas « de réussir dans la vie mais réussir ma vie », conclut-il.

3.2 – La création d'entreprise comme échappatoire à la précarisation et au chômage

La concentration des populations issues de l'immigration dans le bas de l'échelle sociale a pour effet une fragilité de leur emploi. Une enquête conduite par l'Insee en 1999 confirme ce constat en soulignant que le chômage touche particulièrement les employés et les ouvriers. Les taux de chômage de ces catégories sont situés à 14 % alors qu'ils sont supérieurs à 21 % pour les populations issues de l'immigration. Si ces dernières représentent 8,1 % de la population active, les chômeurs issus de l'immigration représentent 14,4 % de l'ensemble des chômeurs. De façon plus générale et quels que soient la catégorie socioprofessionnelle et le sexe, les immigrés sont de toute façon plus exposés au chômage.

Michelle Tribalat (1995) dans son ouvrage « Faire France » souligne que les jeunes issus de l'immigration maghrébine commencent très souvent leur vie active par une période de chômage plus que les enfants de Portugais ou d'Espagnols de condition sociale et de niveau scolaire équivalents. Nos enquêtes de terrain relèvent non seulement un flagrant écart entre le niveau de diplôme acquis et le taux d'employabilité mais aussi entre le diplôme acquis et la qualité de l'emploi occupé. La création d'une entreprise, dans le cas des entrepreneurs que nous avons rencontrés, semble de moins en moins le résultat d'une quelconque volonté de créer, d'innover ou d'entreprendre mais bien le moyen de sortir d'une situation de chômage chronique et d'exclusion sociale qui touche aussi bien les populations non qualifiées que celles suffisamment diplômées.

3.3 – La discrimination stigmatisante comme stimulus

Des recherches récentes ont été conduites par des sociologues soulignant la prégnance des discriminations à l'embauche à l'égard des jeunes d'origine africaine et d'origine maghrébine. Ces mêmes chercheurs ont développé l'analyse « *d'une organisation structurelle et potentiellement systémique du racisme et de la xénophobie dans le travail en France* » (Bataille, 1997 ; Hedibel, 1997 ; Aubert, Tripier, Vour'ch, 1997 ; Viprey, 2000). A côté des conditions d'habitat, le marché du travail est le lieu privilégié d'expression de la discrimination. La commission consultative des droits de l'homme (1998, p. 81) reconnaît que les jeunes, enfants d'immigrés, sont les plus touchés par le racisme. Ce qui est nouveau, c'est que « *la discrimination ne concerne pas*

seulement le travailleur immigré mais frappe le plus souvent son enfant, Français, passé par l'école de la République [...] Cette discrimination remet en cause le processus qui permettait aux enfants d'immigrés d'espérer atteindre par la promotion sociale une situation correspondant à leurs aspirations personnelles».

Nous avons rencontré au cours de nos entretiens des entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine dont la réaction à la stigmatisation est plutôt stimulante. Dans ce cas, la stigmatisation est perçue comme un défi lancé par ces personnes qui se font un devoir de le relever en *«montrant de quoi ils sont capables en matière de réussite sociale»*, pour reprendre l'expression d'un de ces entrepreneurs. En effet, nous avons constaté qu'un certain nombre d'entrepreneurs interrogés expliquent leur rage de réussir dans leurs entreprises par le devoir de relever le défi que leur lance leur milieu social et leur environnement immédiat. Comment peut-on expliquer alors cette différence de réaction des jeunes issus de l'immigration maghrébine face à la stigmatisation que la société leur inflige ?

Même s'il est difficile de soutenir l'idée selon laquelle le chômage et la discrimination à l'embauche fabriquent des entrepreneurs chez la population d'origine maghrébine, néanmoins tous les témoignages que nous avons recueillis insistent sur le fait que la précarité de leur condition conjuguée à la banalisation du racisme les ont conduits à penser à d'autres modes d'insertion en l'occurrence ici *«le compter sur soi »*. Une grande partie de ces entrepreneurs à qui nous avons demandé s'ils ont vécu ou ressenti des situations de discrimination ou de ségrégation à l'embauche ont répondu sans hésitation par la confirmation. Ils estiment vivre quotidiennement le *«dénier de sale gueule»* et en être des *«victimes privilégiées»*. Ils admettent d'ailleurs qu'à chaque fois qu'ils recherchent un emploi, ils sont éliminés à priori du fait de leur identité *«trop arabe»* et combien même ils se présentent à un entretien, ils ont l'impression *«d'être expédiés»* et *«éjectés»* rapidement y compris dans des situations où le soupçon pèse lourdement.

Cette dimension symbolique que comporte l'idée de créer sa propre entreprise se traduit également dans l'argument qui consiste à garder sa fierté, son autonomie en créant son propre emploi comme en témoignent les propos de cet entrepreneur: *«Je suis fier, je le dis à chaque fois que j'ai l'occasion de le dire. Je suis responsable de mes actes, c'est moi qui décide de ce que je fais, de ce que je ne fais pas. Je suis le centre de décision»*. Mais créer son entreprise pour échapper au chômage et à la discrimination est loin d'être un moyen d'échapper définitivement à la précarité. De nombreuses entreprises disparaissent dans les trois ans suivant leur création (Insee, 1995). Néanmoins, plus de 40 % de PME dépassent le cap des 5 ans suivant leur création (Julien et al, 1997). La majorité des TPE et PME nouvellement créées si elles ne disparaissent pas conserveront toutefois une taille modeste dans le futur. Un processus de croissance substantiel semble plutôt une exception et pour nombre de dirigeants de Pme la croissance n'est pas un objectif en soi (Courault et Trouvé, 1999) comme c'est le cas pour ces entrepreneurs issus de l'immigration.

3.4 – Ne pas revivre les peines du père ou «l'accomplissement d'une revanche»

A priori, on peut ne pas percevoir le lien entre l'image du père émigré/immigrant et la motivation d'un jeune pour la création de sa propre entreprise. Et pourtant, nombreux sont les entrepreneurs qui voyaient dans leur réussite une «*revanche sur le destin*» du père immigré et le moyen de reconquérir «*l'honneur*» de la famille : «*Pour ma mère avoir un fils qui a une usine, c'est extraordinaire ! Elle connaît l'usine: c'est là qu'a travaillé mon père. Il est même mort à l'usine. L'usine c'est un facteur de promotion sociale. Dans l'usine, il y a le chef, le grand patron. Avoir un fils patron, c'est la plus grande fierté qu'on puisse avoir, l'accomplissement d'une revanche*». (Patron d'une usine de confection textile installé dans le nord, employant 20 femmes salariées issues pour la majorité de l'immigration maghrébine).

Nous nous sommes rendus compte que l'image du père travailleur dans une usine, une mine ou dans le bâtiment revient sans cesse dans les discours comme à la fois signe de fierté, en même temps que marqueurs de stigmatisation. En effet, aujourd'hui encore -dans une société profondément attachée à la reproduction inter-générationnelle des statuts sociaux- on s'étonne de voir un fils ou une fille d'un simple ouvrier devenir cadre, entrepreneur, avocat ou enseignant.

D'un côté, le père travailleur donne une représentation très positive du travail et encourage ses enfants en leur montrant qu'il n'y a de réussite que par le travail. De l'autre côté, les enfants -stigmatisés par cette image réelle presque «mesquine» du père et celle que leur reflète la société- portés par leur désir de ne pas reproduire le statut social de leurs parents, tentent de bouleverser l'ordre de ces hiérarchies de transmission de statut, de fonction. «*Je crois que nous avons une double mission : réussir pour nous et pour nos parents*», répond un de nos entrepreneurs à la question du pourquoi de l'acharnement dans le travail.

4 – Hétérogénéité des trajectoires et des profils : un essai de typologie

Que l'on mette en évidence son milieu familial ou ses trajectoires professionnelle, individuelle et sociale, l'étude de l'entrepreneur a donné lieu à autant de travaux que de catégorisations typologiques distinguant tantôt des entrepreneurs «issus des milieux entrepreneuriaux», des «entrepreneurs contraints» (Bonnet, 1998), tantôt des «entrepreneurs d'émergence» qui saisissent des opportunités de marché, des «entrepreneurs d'adaptation» qui entreprennent par réaction au chômage et à la précarité (Marchesnay, 1986), ou encore les entrepreneurs «solitaires» par opposition aux entrepreneurs «conquérants» (M. F. Mouriaux, 1994), etc. Dans le cas de notre étude, il nous paraît également important d'élaborer une esquisse typologique des entrepreneurs issus de l'immigration. Il convient alors d'étudier leurs trajectoires socio-professionnelles, leurs représentations de l'entreprise ainsi que les processus qui les ont conduits à créer. Autrement dit, y a t-il

un entrepreneur «idéal-type» ou des «types idéaux» d'entrepreneurs ? Y a-t-il un type spécifique que l'on pourrait décrire ou tout au moins, lui donner quelques caractéristiques stables ?

Pour cerner cette question, nous nous sommes rapprochés de tout ce qui signifie le groupement pour former une certaine unité d'éléments hétérogènes ou homogènes qui contribuent à l'identité des entrepreneurs: activité, trajectoire, motivations, pratiques, culture symbolique, etc. Disons qu'à partir des trajectoires, des motivations des personnes et des processus de création d'entreprise, trois groupes d'entrepreneurs se forment : des «entrepreneurs par défaut», des «entrepreneurs par reconversion» et des «entrepreneurs cadres». Il s'agit, faut-il encore le souligner, de typologie d'entrepreneurs et non d'entreprise; ce qui justifie ces deux critères. Pour mettre en exergue les traits distinctifs de ces trois types, une description dense s'impose. Toutefois, il faut dire que les trois catégories identifiées ne sont pas totalement exclusives l'une de l'autre; les entrepreneurs reconvertis peuvent l'être également par défaut.

4.1 – Les entrepreneurs par défaut

Ce type d'entrepreneur est représenté par des jeunes ayant fait peu d'études (CAP, BEP professionnel) nés en France ou arrivés très jeunes (entre 6 et 15 ans) et issus généralement de familles très modestes. Il s'agit essentiellement de personnes ayant créé leur entreprise dans les secteurs du bâtiment, menuiserie, boulangerie- pâtisserie, restauration etc. Au moment de la création de leur entreprise, ces entrepreneurs laissent derrière eux plusieurs années de chômage, de travail comme intérimaire dans les chantiers. Leurs entreprises sont souvent l'aboutissement d'un long processus marqué par le tâtonnement, l'hésitation, la tentation et par la lutte contre maintes difficultés sur lesquelles nous reviendrons plus loin. Ces jeunes abordent le monde de l'entreprise (entreprise individuelle dans la majorité des cas ou d'une association de deux ou trois personnes) à défaut de pouvoir s'insérer dans le monde du salariat. Leur engagement est le fruit d'impulsion et/ou de volonté éphémère.

4.2 – Les entrepreneurs reconvertis

Nous inscrivons un certain nombre d'entrepreneurs faisant partie de notre échantillon dans cette catégorie qui concerne uniquement les jeunes issus de l'immigration maghrébine arrivés en France il y a 10 ou 15 ans pour faire des études supérieures. A l'issue de leur scolarité, ils décident de rester en France mais leur statut d'étudiant ne leur permet pas de résider de façon régulière et par conséquent ils n'ont aucune possibilité de trouver un emploi stable. Bien qu'ils aient un niveau de formation et de qualification élevés, ils sont très souvent sous-employés et mal payés dans des secteurs d'activité informels (restauration, hôtellerie, gardiennage, sécurité, livreurs, etc.). Ils sont ainsi prisonniers de leur statut «post-étudiant» dont ils veulent se débarrasser. Chacun essaye à sa façon de trouver des stratégies pour rester en France et deux solutions s'offrent généralement à eux: soit se marier comme le font certains avec une Française ou une maghrébine de nationalité

française (cette stratégie peut aller jusqu'à alimenter des logiques de mariages blancs), soit créer une très petite entreprise. La principale motivation n'est donc pas la création de l'entreprise en elle-même mais bien la régularisation de leur situation en France. Ils accèdent de cette façon au statut d'artisan, commerçant, entrepreneur (ACE) qui leur permet d'acquiescer dans un premier temps une carte de séjour d'une année qui se transformera trois ans plus tard en carte de résident de 10 ans si toutefois l'entreprise n'a pas disparu pendant cette période et a réellement fait ses preuves.

4.3 – Les entrepreneurs-cadres

Ce troisième type se distingue du type précédent par le fait que ces entrepreneurs ont fait des études universitaires leur permettant de déboucher sur le monde de l'entreprise. Il s'agit des études de gestion, d'informatique et des sciences juridiques. Ces jeunes créent donc leurs entreprises dans les domaines suivants: réalisation de logiciels, agence conseil système informatique, conseil affaires et gestion, agence conseil en publicité, comptabilité, cabinet d'avocat et comptabilité. Il y a donc une conformité entre les études poursuivies et l'activité entrepreneuriale. Le secteur des services est effectivement, aujourd'hui très investi par les jeunes d'origine maghrébine. Si nous nous situons dans la logique intra-communautaire, nous dirons que ces jeunes sont très innovateurs. En effet, si nous observons les types d'activités économiques exercées par les populations d'origine maghrébine durant les années 1970 et 1980, force est de constater que la jeune génération, composée essentiellement d'enfants d'ouvriers et d'anciens mineurs, investit aujourd'hui dans des secteurs qui sortent du commerce ethnique traditionnel.

4.4 – Une expansion différenciée selon les groupes ethniques

A l'intérieur de cette même communauté, on constate une forte expansion très différenciée selon les groupes ethniques en présence comme par exemple les Kabyles (Algérie) qui sont très présents dans l'import-export, l'hôtellerie-restauration mais aussi en informatique, l'audio-visuel et les professions libérales, les Soussi (habitants la région montagneuse de l'Anti-Atlas marocain) présents dans le secteur de la grande distribution boucherie halal, transport, et les Ghomrassen et Djerbiens (Tunisie) qui ont développé un tissu de commerces alimentaires, stations service, import-export, commerce de gros textile et autres produits orientaux. Par ailleurs, l'analyse des activités de ces petites entreprises révèle l'importance des échanges intra-communautaires au détriment des flux inter-communautaires. Parmi les créateurs des entreprises, nous constatons une sur-représentation des Kabyles quand il s'agit d'entrepreneurs issus de l'immigration algérienne, de Soussi quand il s'agit d'entrepreneurs d'origine marocaine, et de djerbiens (sud tunisien) quand ils sont d'origine tunisienne. La variable commune à ces trois communautés est leur origine berbère. Quelle explication donner à ce constat ?

Nous voyons donc deux explications à ce phénomène mais qui restent cependant des hypothèses : la première est qu'il existe chez ces

populations une double tradition commerçante et migrante. Dans le cas de la Kabylie notamment, région montagneuse connue pour l'exiguïté de ses terres, le commerce et l'artisanat (bois, poterie, armurerie, bijouterie, orfèvrerie, fabrication de lainage, etc.) ont fourni aux Kabyles d'autres vocations économiques compensant ainsi la modestie des ressources agraires de la région. A cela s'ajoute une longue tradition de courtage, de colportage et de «négociant» qui fera des Kabyles de redoutables commerçants dont les produits inondèrent l'ensemble des régions d'Algérie où ils ont tissé de nombreux réseaux venant ainsi concurrencer les commerçants mozabites et juifs. Nous retrouvons le même phénomène chez les populations d'origine berbère du sud marocain et du sud tunisien. A côté de la tradition commerçante, les populations berbères (kabyles, Soussi, ghomrassen) disposent également d'une longue tradition migrante, d'abord migration interne puis émigration en France essentiellement. Les premières vagues d'émigration vers la France datent de la fin du 19^{ème} siècle puis plus massivement entre les deux guerres mondiales. L. Massignon (1930) remonte même plus loin puisqu'il souligne la présence de commerçants et colporteurs kabyles (une centaine) à Marseille dans les années 1830. Ce qui confirme l'historicité à la fois du fait migratoire et de la pratique commerçante des populations berbérophones du Maghreb.

Conclusion

Les données empiriques recueillies lors de notre enquête nous enseignent que les populations issues de l'immigration maghrébine n'ont jamais été analysées autrement que sous l'angle de la problématique de la banlieue stigmatisée comme espace de production de la déviance et comme lieu de fabrication des «classes dangereuses». La population d'origine maghrébine a été observée à travers ce prisme déformant sa réalité. Or, il existe dans ces mêmes banlieues une véritable rage de réussir et la création d'entreprise constitue un moyen de réaliser une mobilité sociale ascendante au travers d'un processus de contournement d'un marché du travail de plus en plus «fermé» pour ces populations socialement «étiquetées» et ethniquement marquées. Comme nous l'avons déjà souligné, nous avons voulu à travers nos préoccupations et nos interrogations percer le secret^[5] d'une réussite, cerner les facteurs et les conditions d'émergence de chefs d'entreprises d'origine maghrébine comme acteurs dans l'espace économique et social français. Cette volonté, parfois exacerbée de réussir, de s'intégrer et d'émerger^[6] en tant qu'acteur, n'est-elle pas la résultante d'une certaine image de soi - puisée dans le lien avec la famille et par extension avec le pays d'origine - que les populations issues de l'immigration maghrébine opposent aux mécanismes de stigmatisation susceptibles de les maintenir dans un statut social inférieur, comme l'ont été leurs parents et leurs grands parents.

Notre postulat de départ selon lequel la stigmatisation et l'étiquetage ne produisent pas que des situations de déviance est ici vérifiée. Les entrepreneurs que nous avons rencontrés ont trouvé, malgré la stigmatisation et la discrimination dont ils sont si souvent l'objet, dans la

création d'entreprise le moyen de réaliser leur rêve d'ascension sociale et de quête identitaire en refusant de reproduire les positions sociales de leurs parents intellectuellement, socialement et culturellement dominés. La crise du salariat, la segmentation du marché du travail, l'échec de l'école comme modes de promotion sociale et la faillite du militantisme associatif les ont contraints à chercher dans la création d'entreprise le moyen de réaliser leur désir de promotion sociale (et celui de leur famille) tant attendu et qui remonte parfois aux origines même de la migration des parents. Si la création d'entreprise était au départ une stratégie de contournement du marché du travail discriminant, force est de constater qu'elle a donné à ces entrepreneurs un sens à leur vie, une rage de s'en sortir, de réussir et d'acquérir un statut social comme symbole d'une rupture avec les positions en bas de l'échelle sociale occupées par leurs parents et qu'ils ne veulent plus produire ni reproduire.

Entreprendre, c'est aussi le moyen par lequel certains individus tentent de réaliser leur processus d'autonomisation vis à vis de leur groupe d'appartenance. Même s'il est difficile de couper définitivement les ponts avec leur communauté, ils entament néanmoins avec elle une phase de négociation où l'entrepreneur tente de prendre ses distances avec le groupe sans pour autant rompre définitivement les liens. C'est une phase marquée par une tension larvée où l'entrepreneur issu de l'immigration tente de bouleverser et de déstabiliser l'ordre communautaire mais sans pouvoir remettre en question le poids de la famille et du groupe dans le fonctionnement de l'entreprise. N'ayant pas pour l'heure les moyens de son entière autonomie et conscient qu'il reste dépendant de la famille et de la communauté pour ce qui est du financement et des réseaux clientélistes fournis pour l'essentiel par la communauté, l'entrepreneur d'origine maghrébine est contraint d'entretenir cette relation de tension permanente entre son désir d'individuation et son souci de ne pas rompre les liens avec les membres de sa communauté.

Au fur et à mesure que se développent leurs entreprises et se diversifient leurs activités, les entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine entament avec le pays d'accueil – la France – un autre processus de (re) négociation identitaire où ils constituent d'un point de vue symbolique les artisans de cette recomposition identitaire. Ils ne veulent plus être perçus comme des agents sociaux - mus par la seule logique d'assistanat - reproduisant à l'identique les positions sociales de leurs parents mais comme des figures d'innovation et des artisans d'une mobilité sociale ascendante, elle même vecteur d'une transaction des statuts sociaux jusqu'ici difficilement négociable pour les immigrés et leurs descendants.

MÉTHODOLOGIE :

Nous avons adopté une triple démarche :

– d'abord une recherche bibliographique pour recenser l'ensemble des travaux consacrés à la création d'entreprise par les populations issues de l'immigration maghrébine. Disons d'emblée que les travaux sur les

entrepreneurs issus de l'immigration en général et maghrébine en particulier demeurent très rares et ont peu retenu l'intérêt des chercheurs et du monde académique. Dans «*immigrations, qu'en savons nous?*», F. Dubet (1989) a déjà mis l'accent sur le manque de travaux sur cette question non encore explorée. A l'exception d'un article de G. Simon sur les commerçants tunisiens en 1976, il a fallu attendre le début des années quatre vingt pour assister à la publication de travaux empiriques consacrés aux activités indépendantes et commerçantes des immigrés plus particulièrement des Maghrébins et des Asiatiques en tant que commerçants (Salem, 1981 ; Dahan, 1985 ; Boubakri, 1985 ; Guillon et Ma Mung, 1986 ; Raulin, 1988 ; Aït Ouaziz, 1989 ; Ma Mung et Simon, 1990) et les Italiens et Portugais en tant qu'artisans (Wisniewski, 1982 ; Moulier-Boutang, Garson et Silberman, 1986 ; Pallida, 1987 ; Auvollat et Bennatig, 1988 ; Mouhoud, 1989)[7].

– Ensuite envoi d'un questionnaire composée de questions ouvertes et fermées à 100 personnes dont 20 femmes dirigeants et dirigeantes de petites et moyennes entreprises en Ile de France. Le taux de réponse est très faible (20 questionnaires retournés)

– Enfin réalisation d'entretiens semi-directifs avec 25 entrepreneurs dont 4 femmes essentiellement en région parisienne et à Marseille. Sur ces 25 entrepreneurs, on en compte 12 d'origine algérienne, 7 d'origine marocaine et 6 d'origine tunisienne.

Références bibliographiques

AUBERT. F., TRIPIER. M., VOUR'CH. F. (DIR), 1997, *Jeunes issus de l'immigration, de l'école à l'emploi*, Paris, L'Harmattan.

BATAILLE. PH ET SCHIFF. C, 1997, «*La discrimination à l'embauche: le cas du bassin d'emploi d'Alès*», les annales de la recherche urbaine, n° 76.

BECKER. H , 1985, *Outsiders*, Paris, Métailié.

BONNET. J (1998), «*le renouvellement du tissu productif à travers la création d'entreprises en France*», Revue internationale PME, vol.11, n° 1.

CATRY. B ET BUFF. A (1996), «*Le gouvernement de l'entreprise familiale*», Paris, Publi-union.

COLLE. F 1993, «*le guide stratégique du responsable d'entreprise*», Paris, Maxima.

COURAULT. B., TROUVÉ. PH (DIR), 1999, *PME et emploi. Nouvelles approches, nouveaux enjeux*, Paris, PUF, coll. Cahiers du CEE/Dares

GOFFMAN. E, 1975, *stigmates: les usages sociaux des handicaps*, Paris, les éditions de minuit, 1975. (Première édition 1963).

HEDIBEL. M, 1997, «*Jeunes d'origine maghrébine: discriminations observées dans le monde du travail*», in *Annuaire de l'Afrique du Nord*, CNRS.

JULIEN P.A ET AL, 1997, «*L'importance des PME à forte croissance au Québec de 1990 à 1996*», cahiers de recherches de l'institut de recherche sur les PME.

MADOUÏ. M ET BOUYACOUÏ. A (DIR) 2003, Entreprises, entrepreneurs et gouvernance des pme/pmi : approches franco-algériennes, Les documents du Griot n° 16, 158 pages, CNAM.

MADOUÏ. M 2003, De la stigmatisation à la promotion sociale : la création d'entreprise comme dernière chance d'insertion : le cas des entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine, communication aux premières journées «Jeunes et Sociétés», Cereq, Marseille, 22-24 octobre.

MADOUÏ M. 2003, créer son entreprise à défaut de trouver un emploi: le cas des entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine, Cosmopolitiques n° 5, éditions de l'aube.

MA MUNG. E, 1992, «*l'expansion du commerce ethnique : Asiatiques et Maghrébins dans la région parisienne*», Revue européenne des migrations internationales, volume 8- n° 1. Marchesnay. M (1986), «La TPE comme adaptation à la crise», in Chicha. J., Joyal. A.,

MARCHESNAY. M 1994, Les Pme, bilan et perspectives, GREPME, Les presses universitaires, Quebec.

MASSIGNON. L 1930, «Carte de répartition des Kabyles dans la région parisienne», Revue des études islamiques.

MOURIAUX M. F ET AUCOUTURIER. A.L 1994, «Créateurs et créations d'entreprises», Travail Emploi n° 58.

SANTELLI. E, 1997, «*entrepreneurs et cadres d'origine algérienne : deux stratégies d'intégration*», annales de la recherche urbaine n° 76.

SAYAD. A, 1999, la double absence, Paris, L'harmattan.

TRIBALAT. M, 1995, *Faire France*, Paris, La découverte.

VIPREY. M, 2002, «*l'insertion des jeunes d'origine étrangère*», rapport remis au conseil économique et social, in la lettre de l'IREM, n° 52.

Notes

[*]Griot-Cnam

[1] Par «entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine», nous entendons des personnes nées en France ou à l'étranger et se déclarant de nationalité française ou étrangère (Algérie, Maroc, Tunisie) ayant une carte de résidence de dix ans. Cependant, nous ne considérons pas les enfants d'origine immigrée ou issus de l'immigration comme un groupe correspondant à une

condition sociale uniforme et homogène mais comme des individus aux trajectoires personnelles, familiales et socioprofessionnelles hétérogènes.

[2] Cet article est tiré d'une recherche financée par le Fonds d'Action Social pour l'Intégration et la Lutte contre les Discriminations (FASILD)», in Madoui. M (2003), «Entreprises et entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine: de la stigmatisation à la promotion sociale», Rapport Griot/Cnam/Fasild, 166 pages.

[3] Les femmes et la création d'entreprise, Agence pour la création d'entreprise (APCE), 1998.

[4] Comme la loi française n'autorise pas l'exploitation de l'origine ethnique ou religieuse des populations, nous avons procédé nous-mêmes à l'exploitation des noms et prénoms à consonance maghrébine que nous avons vérifié au téléphone. Ces entrepreneurs comprennent aussi bien des Français par acquisition que des étrangers ayant gardé leur nationalité d'origine (algérienne, marocaine et tunisienne) et titulaires de cartes de résident permanent en France.

[5] Si nous considérons le regard des Français et leur étonnement de voir des Maghrébins réussir dans des secteurs qui leur étaient, autrefois, réservés exclusivement, il serait plus juste de parler de mystère.

[6] Nous voulons, tout de même et au passage, souligner qu'ici le verbe «intégrer» et le verbe «émerger» peuvent être antinomiques et s'exclure mutuellement. Car si le verbe «s'intégrer» signifie «se fondre» le verbe «émerger» n'aura plus de sens pour qualifier la réussite des enfants d'immigrés. Dans le cas que nous étudions, c'est l'identification différentielle d'immigrés par rapport aux Français qui permet de parler de son émergence, c'est le regard des membres de sa communauté qui pourrait donner le sens d'émergence à sa réussite.

[7] Un numéro spécial de la Revue Européenne des Migrations Internationales faisant un état des lieux des connaissances sur cette question était consacré aux «Entrepreneurs entre deux mondes », vol. n° 8, n° 1, 1992. Il a été coordonné par S. Body-Gendrot, E. Ma Mung et C. Hodeir.

ABDELOUAHAB BOUFEDJI [1]

L'économie du savoir, la globalisation et le travail

«Il n'est de richesse que d'hommes» est une expression du philosophe français Jean Bodin qui date du XVI^e siècle. Cette expression est surprenante à double titre. D'abord parce qu'elle remonte à une période où la confiance en l'intelligence de l'homme et sa capacité d'être source de progrès ne constituait pas un trait important de la pensée humaine. Ensuite parce qu'elle intervient à une époque marquée par la conquête du nouveau monde et la découverte d'importants gisements de métaux précieux. On sait ce que l'importation de ces métaux en Europe avait eu comme répercussion sur l'idée de richesse matérielle dans la pensée économique de l'époque. En fait, l'optimisme des théories économiques par rapport à la capacité de l'homme d'engendrer la richesse et le progrès ne s'est révélé que récemment. On se souvient, en effet, que les analyses pessimistes et tourmentées de Ricardo et de Malthus ont longtemps marqué de leur empreinte l'analyse économique et lui ont valu l'appellation de triste science. Cette inquiétude peut s'expliquer par le fait que les théories sur la croissance économique ne prenaient en considération que les facteurs de capital et de travail. Le premier étant difficilement accumulable alors que l'accroissement du second n'avait qu'un impact marginal sur la croissance globale.

Durant la seconde moitié du XX^e siècle, on a assisté à un développement considérable des modèles de croissance économique. Ces modèles se basaient sur une fonction de production englobant, essentiellement, le travail et le capital. D'après cette conception traditionnelle, la technologie et le savoir étaient considérés comme des éléments externes et non comme partie intégrante de la fonction de production. Aujourd'hui, on essaye de remédier à ces lacunes en élaborant des approches analytiques qui tentent de mieux endogénéiser le savoir dans les fonctions de production [1]. Les investissements dans le savoir peuvent accroître la capacité productive des autres facteurs de production. Et comme ces investissements se caractérisent par des rendements croissants, ils sont la clef de la croissance économique à long terme.

Le terme «économie du savoir» est né de la prise en compte du rôle déterminant du savoir et de la technologie dans la croissance économique. Cet article se veut être un témoignage de cette prise de conscience. C'est une contribution dans le sens d'une meilleure compréhension de ce qui fait la force et l'originalité de ce phénomène nouveau et des mutations, dans différents domaines, qu'il ne manquera

pas d'engendrer. Pour atteindre cet objectif, nous avons divisé cet article en trois parties.

La première rappelle les conditions historiques qui ont vu l'avènement d'une économie fondée sur le savoir ou l'ont favorisé. Elle analyse, ensuite, l'enjeu et la portée de cette évolution historique. La seconde partie est consacrée à l'examen du processus de globalisation économique afin de préciser la nature de la relation qui unit ce processus à l'économie du savoir. Ce travail d'éclaircissement est important dans la mesure où la relation entre économie du savoir et globalisation de l'économie est souvent présentée de manière équivoque. Les transformations qui ne manqueront pas de survenir lorsque les principes de l'économie de savoir auront pénétré l'ensemble des structures de l'économie sont profondes et diverses. Le travail des hommes est l'un des domaines qui auront à connaître certaines des transformations les plus importantes.

Une illustration de ces transformations est faite dans la dernière partie à travers l'examen de trois aspects des nouvelles caractéristiques du travail. Il s'agit de savoir si, dans une économie de plus en plus tributaire du savoir des hommes et de leurs compétences, la distinction entre secteurs primaire, secondaire et tertiaire a encore un sens. Il s'agit de savoir aussi s'il n'est pas plus juste de parler d'exil du travail ouvrier dans les pays à faible coût de main-d'oeuvre au lieu de parler de délocalisation de la production dans ces régions. Il s'agit, enfin, de s'interroger si, dans ces conditions, le chômage n'est pas en passe de devenir plus volontaire qu'il n'est involontaire.

I – L'avènement de l'économie du savoir

L'émergence du mouvement de globalisation a coïncidé avec le développement et la diffusion de la notion d'économie du savoir qui, aujourd'hui, est passée dans la terminologie économique. D'aucuns pensent que ces deux notions évoquent deux réalités très éloignées l'une de l'autre, mais, en fait, les liens qui unissent ces deux notions sont très étroits. Cette évolution ne doit étonner personne car le capitalisme a son destin étroitement uni à celui de la science. Sans le développement proliférant de la science à partir du XVII^e siècle, du moins dans sa forme la plus proche de celle que nous connaissons actuellement, jamais le capitalisme explosif que nous connaissons depuis le XIX^e siècle n'aurait été possible. Pour mieux cerner les rapports du capitalisme au connaître, il faut les particulariser et montrer que le capitalisme est lié à cette forme particulière du connaître qu'est la science. Cette liaison pose trois problèmes distincts mais qui s'enchaînent :

- le capitalisme, de par sa nature même, impose le renouvellement perpétuel des produits et des techniques de production;
- ce renouvellement perpétuel exige des informations toujours nouvelles dont la source ultime est la recherche fondamentale et le progrès scientifique;
- la science elle-même, n'étant ni un élément constitutif du capitalisme

ni une de ses conséquences, a du être inventée ailleurs; de fait, la science a été développée indépendamment en Europe et a procuré au capitalisme les assises cognitives qu'il exige.

Sur le problème de la science comme source de renouvellement du capitalisme, on peut développer une argumentation selon les lignes suivantes. Toutes les expériences antérieures au capitalisme moderne et les premières phases de celui-ci ont reposé sur des connaissances empiriques, soit déjà acquises, soit mises au point par des «bricoleurs» de talent ou de génie, pour résoudre des problèmes techniques posés par le développement économique lui-même. Les historiens européens admettent dans leur grande majorité que l'ingéniosité des techniciens et des ingénieurs chinois ne le cède en rien, bien au contraire, à celle de leurs collègues européens[2]. La supériorité de l'Europe émerge très exactement dans le premier tiers du XVII^e siècle, avec la naissance du mécanisme et de la science. Cette percée n'est pas de degré mais de nature parce qu'elle débouche sur un nouveau mode de la connaissance rationnelle, qui, d'empirique devient scientifique et d'inductive devient déductive. Là où la connaissance empirique est enfermée dans un champ clos d'exploration, défini par l'expérience et par des perceptions informées par une tradition culturelle déterminée, la connaissance scientifique, en perçant les secrets de la réalité, s'avance sur des champs inédits et toujours nouveaux. L'infinitude de l'exploration scientifique du réel peut rejoindre l'infinitude de l'exploration scientifique capitaliste des produits et des techniques de production nouveaux. Cette jonction s'est faite très tard, pas avant le XIX^e siècle et son deuxième quart et encore de manière chaotique et tâtonnante.

Bien sûr, la science comprise comme savoir-faire que donnent les connaissances expérimentales ou livresques a été une composante de toutes les civilisations humaines. Cependant, ce n'est qu'avec la civilisation occidentale que la science se libéra de la domination des croyances religieuses et de la philosophie scolastique du moyen âge. La science devint un ensemble de connaissances, d'études d'une valeur universelle caractérisées par un objet et une méthode déterminés, et fondées sur des relations objectives vérifiables. Descartes a été un des premiers savants, durant la première moitié du XVII^e siècle à rompre avec la scolastique et n'admettre en science que la raison. Selon lui, le développement des sciences exigeait une philosophie nouvelle qui leur servit de fondement. Le «doute méthodique» (mise en question des «préjugés des sens et de l'enfance», l'amena à affirmer le «je pense donc je suis», première vérité de son système dont découle toutes les autres).

La liaison entre science et capitalisme n'est devenue étroite que depuis 1945. Mais elle est devenue si étroite que l'on court le risque de perdre de vue qu'ils ne se confondent pas et que leur relation est foncièrement dissymétrique. Le mariage de la science et de l'économie n'a pas cinquante ans. Il a été très vivement encouragé par la course aux armements déclenchée par l'instabilité du système bipolaire qui a agité la planète entre 1945 et 1991. Ce mariage que l'on peut considérer

comme durable, maintenant qu'il a été consommé, est aussi asymétrique. Il est durable parce que la science a besoin de l'économie, qui a besoin d'elle. Il est asymétrique parce que les besoins sont de nature différente de part et d'autre.

Il est tout à fait vrai d'affirmer que le rôle central et croissant des connaissances scientifiques et des savoirs technologiques permet aux firmes, qui mettent en œuvre des politiques concurrentielles conformes à cette évolution stratégique, de neutraliser les facteurs quantitatifs de compétitivité des firmes concurrentes des autres pays tout en évitant de subir les facteurs de vulnérabilité liés au cadre institutionnel domestique. La concurrence devient donc une affaire d'entreprises, et au sein de celles-ci, entre les individus les plus talentueux et les plus compétents. La concurrence devient la capacité à transformer vite et bien l'information en savoir-faire et le savoir-faire en action, c'est-à-dire en produits et services performants. En d'autres termes, il s'agit pour les firmes occidentales d'exploiter leur avance spécifique dans ce domaine et de profiter des faiblesses des firmes issues de pays en développement à collecter l'information (au sens large de ce terme) et à l'utiliser selon la séquence information – savoir-faire – action, pour préserver leurs avantages compétitifs sur les concurrents.

Les paragraphes précédents témoignent clairement de l'émergence d'une économie fondée sur le savoir. Les économies avancées, celles de l'OCDE, s'appuient de plus en plus sur le savoir et l'information scientifique. Le savoir est désormais reconnu comme moteur de la productivité et de la croissance économique, ce qui éclaire sous un jour nouveau le rôle que jouent l'information, les technologies et l'apprentissage dans les performances économiques. Cependant, on ne comprend pas encore très bien comment le savoir remplit son rôle de ressource économique. L'expérience manque pour formuler une théorie que l'on puisse tester. Tout ce que l'on peut dire pour le moment, c'est que cette théorie nous fait défaut. Nous avons d'une théorie qui place le savoir au centre du processus de création de richesse. Elle seule peut expliquer l'état présent de l'économie. Elle seule peut expliquer la croissance contemporaine. Parmi les théories qui mettent en avant de manière explicite le rôle du savoir dans la croissance économique, on peut citer les travaux de Robert Lucas et sa théorie du capital humain[3]. Le capital humain est défini comme la somme des capacités incorporées aux individus et qui ont une efficacité productive. Sargent distingue entre l'accumulation volontaire des connaissances (*schooling*) et l'accumulation involontaire (*doing by learning*). Dans le modèle de Sargent, le niveau moyen de capital par tête agit comme une externalité positive : une compétence collective se dégage. Ainsi, un individu qualifié aura d'autant plus de chance d'être efficace qu'il appartient à une collectivité où la moyenne de la qualification est élevée. Robert Barro, quant à lui, développe l'idée de capital public[4]. Ce dernier correspond aux investissements réalisés par les pouvoirs publics. Il comprend des investissements en capital physique (infrastructures de communication et de transport), en capital humain (éducation, formation) en technologie (recherche). Ces investissements publics ont un effet de capacité (accélérateur), un effet de revenu

(multiplicateur) et un effet de productivité sur le secteur privé (externalité positive). Ainsi, en investissant dans des biens collectifs, les pouvoirs publics contribuent de façon positive à la croissance économique. Les impôts destinés à financer ces investissements n'ont pas seulement un effet de désincitation sur le secteur privé, ils permettent aux pouvoirs publics, par le biais du capital public, de développer des effets d'externalité positive dans le secteur privé. Cette approche réhabilite le rôle des dépenses publiques qui n'agissent pas seulement dans le cadre d'une régulation conjoncturelle, mais ont un rôle essentiel dans une perspective structurelle de croissance à long terme.

Ces travaux nous rappellent que le savoir n'est pas donné. D'après Peter Drucker, les pays développés consacrent quelque chose comme le cinquième de leur PNB à sa production et à sa diffusion. Très peu de pays développés consacrent autant de leur PNB à la formation traditionnelle de capital (en argent). Aussi, la création du savoir est déjà l'investissement le plus important dans tous les pays développés. Or, à coup sur, le rendement qu'un pays ou une entreprise obtiendra du savoir sera un facteur de plus en plus déterminant de sa compétitivité. De plus en plus, c'est la productivité qui décidera du progrès économique et social, et de la performance économique en général. Et nous savons que la productivité du savoir peut connaître d'énormes écarts entre les pays, entre les industries, entre les entreprises prises une à une.

A – Théorie économique et savoir

Le signe le plus visible de l'économie du savoir est l'émergence de ce qui est convenu d'appeler «la société de l'information». Les technologies de l'information ont facilité et accéléré la codification du savoir, le transformant en produit marchand. De vastes pans de connaissances peuvent être codifiés et transmis par ordinateur sur les réseaux de communication. Toutes les connaissances de nature à être codifiées et réduites à des informations peuvent désormais être transmises sur de longues distances à un coût très abordable. C'est la codification croissante de certains éléments de la connaissance qui a amené à qualifier l'environnement dans lequel nous vivons de société de l'information, une société où, bientôt, la majorité des travailleurs produira, manipulera et transmettra de l'information ou du savoir codifié.

Tout porte à croire que l'émergence et la diffusion de l'économie du savoir constitue aujourd'hui un développement définitif et irréversible. Cette évolution marque une certaine convergence entre les sciences économiques et les sciences de la vie. Ne peut-on pas, en effet, faire le parallèle entre l'émergence d'une économie fondée sur le savoir et la mutation au cours de l'évolution de l'être humain qui, au final, a fait du cerveau humain le centre névralgique d'organisation et de contrôle de toutes les activités physiques et intellectuelles de l'homme ? Si l'on accepte cette comparaison, l'échec en économie serait de plus en plus identifié à la disparition des espèces biologiques qui se montrent incapables d'évoluer vers des formes de vie plus adaptées aux

changements survenus dans leurs environnements. La théorie économique saura-t-elle trouver les principes et les règles éthiques qui lui permettraient d'explorer cette voie inédite, mais très controversée?

Le passage à une économie fondée sur le savoir et la constitution d'une société de l'information ont eu des conséquences véritablement extraordinaires qui n'ont épargné aucun domaine[5]. Le travail de l'homme, dans sa globalité comme dans ses spécificités, a été incontestablement celui qui a subi les transformations les plus radicales. Et l'on peut dire à ce sujet que, jusqu'à la fin des années 1970, l'appellation de pays industrialisés qu'on attribuait aux économies capitalistes développées était tout à fait justifiée. Dans ces économies, une partie importante des travailleurs était employée à exécuter des tâches manuelles. Les ouvriers de la production courante représentaient 40% de l'ensemble de la main-d'œuvre totale[6]. A l'époque, il s'agissait d'une production dite de masse standardisée issue de l'achèvement des principes d'organisation fordistes. Dans ce genre de système de production, les ouvriers de la production courante sont postés à des endroits fixes et exécutent machinalement des gestes répétitifs et routiniers qui ne nécessitent pas de formation approfondie. Pour la technostructure, c'est-à-dire les personnels qui occupent des fonctions supérieures dans la structure hiérarchique de l'entreprise, l'essentiel de leur travail consiste à régler les problèmes concernant l'agencement, l'organisation et la synchronisation des flux de matières premières et de produits intermédiaires entrant dans la production du produit final.

Cette situation a commencé à se faire jour dès la fin des années 1960; Jean Fourastié notait à l'époque : «il n'en demeure pas moins certain que, dans l'ensemble, cette modification (tertiarisation de l'économie) est capitale, affecte la quasi-totalité des Français, et ouvre des modalités de travail moins dures musculairement, plus «confortables», mais exigeant attention, lectures de signaux, émission et réception de symboles abstraits. Le mouvement qui se fait jour sous nos yeux semble avoir pour point limite le maniement de l'information. Tout se passe comme si le travail humain était en transition de l'effort physique vers l'effort cérébral, d'une situation où l'homme fournissait son énergie corporelle, où il se heurtait directement aux forces de la nature, à une situation où il les utilise à travers des arrangements complexes, techniques ou sociales. Hier, le contact de la main avec la matière naturelle était primordial ; aujourd'hui, c'est le contact du cerveau avec l'information»[7]. En citant cette longue phrase de Fourastié, ce n'est pas seulement pour attirer l'attention du lecteur sur la capacité de cet auteur à comprendre très tôt l'ampleur et la portée des changements qui allaient bouleverser le monde, mais aussi et surtout pour indiquer que de telles mutations ne pouvaient survenir dans l'économie capitaliste sans que celle-ci ait en parallèle modifié ses structures afin de les faire adapter à la nouvelle donne.

B – Les acteurs de l'économie du savoir

Avec l'avènement de l'économie fondée sur le savoir, le centre de gravité de l'économie dans son ensemble se déplace en permanence de la production et du transport des produits vers celle de leur conception et leur développement. Cette métamorphose requiert à la fois d'accroître le nombre de ceux qui utilisent leurs compétences et leurs savoirs pour apporter des solutions inédites aux problèmes de type nouveau qui se posent désormais aux entreprises et de favoriser le genre de savoirs et de connaissances qui soit en adéquation avec la mutation décrite ci-dessus. Il faut savoir en effet que le plus important pour les entreprises n'est pas tant de produire toujours plus et à moindre coût comme ce fut le cas lors de l'économie de production de masse standardisée, mais de proposer des produits et des services originaux, performants et personnalisés. La production de ce genre de produits et services nécessite la réunion de trois sortes de compétences: les services de résolution de problèmes, les services d'identification de problèmes et les services de management du savoir[8].

1 – Les services de résolution de problèmes

Les premiers doivent parfaitement connaître ce que les éléments à leur disposition peuvent donner lorsqu'ils sont rassemblés; ils doivent ensuite transformer cette connaissance en modèles et en instructions pour passer au stade de la fabrication. A l'inverse des chercheurs et des dessinateurs dont les prototypes sortaient du laboratoire ou de la table de dessin entièrement prêts pour la production de masse, les prestataires des services de résolution de problèmes sont impliqués dans une recherche continue en vue de nouvelles applications, de nouvelles combinaisons, de nouveaux raffinements propres à résoudre les problèmes de toutes sortes susceptibles de surgir.

2 – Les services d'identification de problèmes

Les seconds utilisent leurs compétences pour aider les clients à comprendre quels sont leurs besoins, et comment ces besoins peuvent être satisfaits par des produits personnalisés. Pour lancer et vendre des produits standardisés, il faut que de nombreux consommateurs soient persuadés des vertus d'un produit particulier, et qu'une masse de commandes soit prise pour ce produit, et qu'ensuite ces commandes soient satisfaites. A l'inverse, la commercialisation des produits personnalisés requiert une connaissance intime du métier du client, de l'endroit où se situe l'avantage compétitif et de la manière de le concrétiser. Le point-clé est l'identification de nouveaux problèmes et des possibilités d'application du nouveau produit personnalisé. L'art de persuasion est remplacé par l'identification des opportunités.

3 – Les services des managers de savoir

Les troisièmes, enfin, utilisent leurs capacités pour faire se joindre les deux premiers groupes de travailleurs. Ceux qui tiennent ce rôle doivent avoir une compréhension des technologies et des marchés spécifiques suffisante pour discerner le potentiel des nouveaux produits ; ils doivent aussi trouver l'argent nécessaire pour lancer le produit et rassembler

les bons «résolveurs» et identificateurs de problèmes qui le mèneront à son terme. Ceux qui occupent cette place dans la nouvelle économie étaient typiquement appelés «dirigeants» ou «entrepreneurs» dans l'ancienne. Aucun de ces termes ne décrit complètement leur rôle dans l'entreprise caractéristique de l'économie du savoir. Plutôt que de contrôler des organisations, de fonder des entreprises ou d'inventer, ils passent leur temps à marier des idées. Ils jouent le rôle de managers du savoir.

Ainsi, une des tâches des managers du savoir est de créer des lieux où ceux qui se chargent de l'identification de problèmes et ceux qui les résolvent pourront travailler ensemble sans interférence indue. Le manager du savoir se charge de faciliter les choses. Il a un rôle d'entraîneur. Il trouve les membres des deux groupes qui peuvent apprendre le plus les uns des autres. Il leur procure toutes les ressources dont ils ont besoin. Il leur donne le temps de découvrir de nouvelles complémentarités entre les technologies et les besoins des clients.

Les identificateurs de problèmes, les résolveurs de problèmes et les managers du savoir forment ce qu'on peut appeler les travailleurs du savoir. Ce n'est pas une surprise si, dans toutes les économies avancées, ce sont ces travailleurs qui ont tiré avantage de l'avènement de l'économie du savoir. A l'inverse, les autres catégories de travailleurs, notamment les ouvriers de la production courante et les aides personnels, ont vu leurs positions dans la nouvelle économie se dégrader tant du point de vue de l'emploi que de celui des rémunérations^[9].

II – L'économie globale

Il est possible, maintenant, d'introduire la problématique de la globalisation afin d'examiner le rapport qui lie ce mouvement à celui de l'avènement de l'économie de l'information et du savoir. Nous tenons, d'abord, à marquer notre désaccord par rapport à un certain nombre de thèses, qui ont été développées concernant le mouvement de globalisation, dont le point commun est de soutenir que ce mouvement peut être ramené à une libéralisation accrue des échanges commerciaux internationaux^[10]. Une telle position est difficilement défendable car la libéralisation commerciale relève des relations entre Etats et l'enjeu de ces relations est celui de la souveraineté commerciale. Il faut savoir, en effet, qu'il est possible d'aborder les problèmes de globalisation en distinguant les rapports de rivalité – coopération entre firmes, entre firmes et Etats et entre Etats dans l'ordre commercial international. La notion de globalisation est alors déconstruite, dépliée en relation firmes -firmes sur le marché international, en relations firmes- Etats sur le marché domestique et en relations économiques Etats- Etats dans le système international.

L'enjeu de la relation firme-firme est celui de la globalisation proprement dite; c'est dans ce contexte qu'il faut penser le développement du commerce intrafirmes, les stratégies de localisation

et le processus d'intégration – désintégration de la chaîne de production de la valeur; et qu'il faut analyser les grands mouvements de fusion – acquisition, les alliances et les accords de toutes sortes qui lient des firmes implantées sur les grands marchés de la triade. L'enjeu de la relation firme-Etat est celui de la compétitivité : c'est dans ce cadre qu'on peut vérifier la réalité de la concurrence pour la production de richesse, éclairer le rapport entre productivité et compétitivité, mesurer l'efficacité relative des politiques de spécialisation et de promotion de l'attractivité du territoire. Ce sont les relations firmes-firmes qui se trouvent au cœur du processus de globalisation et déterminent, dans une large mesure, les deux autres catégories de relations. Cette affirmation est tout à fait logique si l'on considère que ce sont les multinationales qui ont émergé comme le principal, sinon l'unique acteur global; et cela pour plusieurs raisons. D'abord, la firme est la seule organisation qui a transformé ses structures pour devenir un acteur «global». Elle opère véritablement au niveau de prise de décision. Ensuite, la société moderne a donné une priorité absolue à la technologie et au développement des moyens de production. Les firmes sont les productrices de ces deux éléments. Enfin, les firmes sont considérées comme le principal producteur de richesse et créateur d'emplois, et à ce titre, assurent le bien-être individuel et collectif.

La nouvelle entreprise qui symbolise cette évolution ne planifie et ne réalise plus la production de grandes quantités de biens et services; elle ne possède ni n'investit plus dans de vastes actifs matériels comme les grandes usines, les machines, les entrepôts; elle n'emploie plus une armée d'ouvriers et de cadres moyens. Aussi n'a-t-elle plus besoin d'être organisée comme les vieilles pyramides: des cadres supérieurs puissants ayant autorité sur des couches toujours plus larges de cadres moyens situés eux-mêmes au-dessus d'un groupe encore plus nombreux d'ouvriers payés à l'heure, tous suivant des procédures d'opérations standard.

En fait, l'entreprise qui tire l'essentiel de sa valeur ajoutée de l'exploitation du savoir de ses employés, ne peut pas être organisée de la sorte. Les trois groupes -identificateurs de problèmes, solveurs de problèmes et managers du savoir- qui donnent à la nouvelle entreprise la plus grande partie de sa valeur doivent être en contact direct les uns avec les autres pour découvrir constamment de nouvelles opportunités. Pour que cela se réalise dans de meilleures conditions, l'entreprise de l'économie du savoir ne doit pas être organisée comme une pyramide mais comme un réseau[11]. La structure en réseau favorise la circulation de l'information entre les membres du réseau, ce qui est primordial pour ce genre d'entreprises. La structure réticulaire permet aussi que les compétences individuelles de ses membres soient combinées de telle sorte à obtenir la plus grande synergie possible entre les participants. Il faut que l'aptitude du groupe à innover dépasse celle de la simple somme de ses membres.

Chaque nœud du réseau comprend un nombre relativement réduit de membres; si le groupe est plus important, sa capacité à identifier et à

résoudre les problèmes s'en trouve amoindrie. Cette caractéristique facilite l'extension du réseau à l'échelle nationale puis internationale. La firme-réseau devient le réseau mondial. Dans ce cas, la puissance et la richesse vont aux groupes qui ont accumulé les compétences les plus fortes en matière de résolution de problèmes, d'identification de problèmes et de management du savoir. Ces groupes se multiplient partout sur la planète. L'efficacité accrue des télécommunications et des moyens de transport réduit la taille du monde et permet à un groupe, localisé dans un pays, de combiner ses compétences avec celles d'autres groupes, localisés dans d'autres pays, pour créer la plus grande valeur possible. Dans ces réseaux mondiaux, les produits sont des assemblages internationaux. Ce qui est échangé entre les nations, c'est moins souvent des produits finis que des services de résolution de problèmes, d'identification de problèmes et de management du savoir.

Le mouvement qui va de la création de la firme-réseau à la constitution du réseau mondial est d'une importance capitale. Il aboutit, en fait, à l'émergence du processus de globalisation qui peut être défini comme étant une tendance à l'unification du marché du travail à l'échelle mondiale. En effet, lorsque des personnes situées aux quatre coins de la planète combinent leurs compétences et leurs talents pour participer à l'identification et à la résolution des mêmes problèmes, cela signifie que les barrières, de toutes sortes, qui isolaient les marchés nationaux de travail les uns des autres deviennent de moins en moins étanches ou disparaissent carrément. Les entreprises domestiques et les entités nationales ne constituent plus l'intermédiaire unique d'autrefois entre les citoyens d'un pays et l'économie mondiale. Chaque pays devient une région de l'économie mondiale et sa population la main-d'œuvre de celle-ci. Ainsi le principe de globalisation met les travailleurs d'un pays, à l'exception des prestataires de services aux personnes, en concurrence directe avec les travailleurs des autres pays. Cette concurrence tournera à l'avantage des travailleurs du savoir les plus talentueux et les plus expérimentés^[12].

De manière croissante, la capacité de chacun de disposer d'une richesse à la fois matérielle et immatérielle sera déterminée par la valeur que l'économie mondiale accorde à ses compétences et à sa perspicacité. Les revenus des travailleurs du savoir ne sont plus limités ni par la taille du marché national, ni par le volume de la production des firmes auxquelles ils sont liés. L'économie mondiale est en effet pleine de problèmes non résolus, d'énigmes non élucidées, de solutions à découvrir et de moyens à utiliser pour régler les premiers à l'aide des seconds.

Maintenant que les principales caractéristiques de l'économie du savoir et du processus de globalisation ont été identifiées, il est possible de préciser le lien qui unit ces deux phénomènes.

Rappelons seulement que l'économie du savoir consiste fondamentalement à proposer des biens et des services – le plus souvent nouveaux ou produits de manière nouvelle et plus performante – dont l'élément essentiel de leur développement et de leur production

est le savoir. Une telle économie ne peut pas être organisée comme l'économie de production de masse standardisée qui l'a précédée. La structure pyramidale et fortement hiérarchisée, caractéristique de cette économie, ne pouvait que désavantager les firmes dont l'actif principal est le savoir et les compétences de leurs membres les plus talentueux. C'est donc le mouvement de globalisation avec ses firmes-réseaux et ses réseaux mondiaux qui permet aux firmes qui ont adopté cette forme structurelle de se mettre en concordance avec la nouvelle réalité que constitue l'avènement de l'économie de savoir. Celle-ci ne peut être organisée que sur une échelle géographique la plus étendue possible - à priori mondiale- car ses éléments fondamentaux, le savoir et le connaître, sont universels -mais inégalement répartis- en tant que sources et en tant qu'applications.

La globalisation constitue tout simplement l'organisation structurelle générale qui a permis à l'ensemble des firmes qui ont fait l'économie du savoir, de consacrer cette dernière comme système alternatif dominant au sein de toutes les économies avancées. On peut à cet égard faire remarquer que ceux qui s'en prennent au mouvement de globalisation en le rendant responsable de l'accroissement du nombre de chômeurs et de la dégradation des conditions économiques de larges couches de la population dans tous les pays du monde, se trompent de cible. En s'attaquant au processus de globalisation, ils s'en prennent, en fait, à un leurre car derrière ce phénomène se trouve l'économie du savoir en tant que véritable moteur de transformation économique. C'est l'économie du savoir qui, en dernier ressort, est à l'origine de toutes les mutations et leurs conséquences auxquelles nous assistons ces 30 dernières années; c'est donc à elle qu'il faut s'attaquer si l'on veut réparer les déséquilibres économiques et sociaux qui ont touché tous ceux qui ont été pris au dépourvu par les nouvelles règles de cette économie. Certains auteurs ont appelé à ce que l'Etat prenne la responsabilité de ralentir le rythme d'innovation technique afin de protéger les travailleurs les plus vulnérables des effets les plus destructeurs des nouvelles applications du savoir[13]. Si cette position a pour elle de comprendre la logique fondamentale de la nouvelle situation économique, le remède qu'elle prône risque cependant d'être pire que le mal.

Le binôme économie du savoir/globalisation économique, en modifiant de manière fondamentale aussi bien les objectifs de l'activité économique que la façon d'organiser celle-ci, a déjà eu des répercussions très sensibles sur tous les domaines qui sont liés de près ou de loin à l'activité économique. Et ce n'est qu'un début; nul doute que les années et les décennies à venir connaîtront des transformations et des changements encore plus importants et plus impressionnants que ceux auxquels nous assistons depuis près d'un quart de siècle maintenant.

III – L'économie du savoir, la globalisation et les changements dans le travail

Le travail des hommes est l'un des domaines qui ont été les plus touchés par les manifestations de l'économie du savoir et la globalisation économique. Dans cet article, nous examinons trois grandes conséquences de ces deux phénomènes sur l'activité productive. La première concerne la pertinence et l'utilité des statistiques concernant la répartition sectorielle de la force de travail. La seconde est une remise en question de la notion de délocalisation de la production dans les pays à faible coût de main-d'œuvre. La troisième constitue un réexamen du caractère volontaire du chômage.

1 – La répartition sectorielle de la force de travail

La première transformation est plutôt d'ordre statistique et concerne la répartition traditionnelle de l'ensemble des travailleurs entre les secteurs de l'agriculture, de l'industrie et des services. La question qui nous préoccupe ici est de savoir si dans l'économie fondée sur le savoir et le connaître, il est encore pertinent de raisonner en termes de secteur primaire, secondaire et tertiaire.

Aujourd'hui, dans les économies avancées d'Europe, d'Amérique et du Japon, les chiffres officiels indiquent que près de 5 % de la population active sont occupés dans des activités agricoles. Les chiffres concernant l'industrie diffèrent d'un pays à l'autre mais se situent généralement entre 20 et 30 %, le reste étant classé dans des emplois de services.

Ces chiffres ont beaucoup évolué depuis le tout début de la seconde moitié du XX^e siècle où les agriculteurs représentaient près d'un quart de la population active, alors, qu'à la même époque, l'industrie employait près de 50 % de cette même population. La mécanisation, l'automatisation et toutes les innovations qui ont donné les gains de productivité que l'on connaît, ont été à l'origine d'un transfert massif de main-d'œuvre du secteur primaire au secteur secondaire puis de celui-ci au secteur tertiaire. Aujourd'hui, les projections à long terme attribuent à l'agriculture 1 % et à l'industrie 2 % de la population active [14]. Si les chiffres se rapportant aux changements qui se sont produits au niveau de la répartition de la population active entre les trois secteurs avant l'avènement de l'économie du savoir ont une signification importante, il n'en est pas de même des données relatives aux transformations qui ont eu lieu ultérieurement. En effet, dans une économie désormais fortement tributaire du savoir et du connaître, la création de richesse et l'accroissement des revenus ne résultent que très marginalement de l'augmentation du volume de production -en maintenant les coûts à un niveau constant ou en les faisant baisser grâce à la réalisation d'économies d'échelle plus importantes- comme ce fut le cas du temps de l'économie de production de masse standardisée. Dans la nouvelle économie, c'est la capacité à résoudre des problèmes (au sens large du terme) complexes en utilisant des outils conceptuels et analytiques très élaborés, qui procure à chaque travailleur le confort moral et matériel. Or, l'application du savoir pour la résolution des problèmes économiques ne peut être délimitée par aucune barrière conventionnelle comme celle qui sépare une industrie

d'une autre, un secteur économique d'un autre ou même une économie nationale d'une autre. Le travailleur typique de l'économie du savoir ne travaille pas pour un secteur en particulier comme l'agriculture, l'industrie ou les services, mais pour tous ces secteurs confondus.

Les exemples qui illustrent cette affirmation sont innombrables, ce qui dénote du caractère généralisé et structurel du phénomène en question. Parmi ces exemples, celui qui a retenu notre attention nous est donné par le constructeur aéronautique européen AIRBUS. Des biologistes marins ont aidé les ingénieurs de cette firme à développer une membrane qui sert à couvrir le fuselage des avions. Cette matière nouvelle a la particularité d'avoir la même structure que la peau des requins, ce qui facilite la pénétration des appareils dans l'air. Cette innovation inédite permet une économie appréciable de carburant[15].

Ainsi, la recherche de données statistiques concernant la répartition sectorielle de la main-d'œuvre d'un pays ou d'une région s'avère non seulement inutile et dénuée de sens, mais peut également donner lieu à des interprétations erronées. On peut à cet égard citer le cas d'hommes politiques, de syndicalistes et d'économistes occidentaux qui, depuis la crise des années 1970, n'ont pas cessé de souligner le danger de "désindustrialisation" qui guettait leurs pays au motif que le pourcentage de main-d'œuvre travaillant dans le secteur industriel était en constante régression. Le passage suivant tiré du rapport du Massachusetts Institute of Technology sur la productivité de l'économie américaine est très illustratif à ce sujet. On peut y lire : «Mais qu'elle est l'importance de l'industrie manufacturière ? Sa part dans l'emploi total n'a cessé de diminuer[...] Certains voient d'ailleurs dans le passage de l'industrie aux services une étape aussi inévitable que souhaitable dans notre développement économique : les Etats-Unis devraient abandonner de plus en plus l'industrie aux autres pays. Nous pensons qu'ils se trompent»[16]. S'il est vrai que l'emploi dans les activités de production manufacturière américaine a diminué de 25 % de la population active en 1960 à 14 % en 2002, il n'en demeure pas moins vrai que durant la même période, la production de produits manufacturés n'a jamais atteint des niveaux aussi élevés[17]. Autrement dit, on produit plus avec moins de bras. Cette évolution confirme que la question de la productivité globale d'une économie reste le facteur qui détermine tous les autres problèmes économiques auxquels sera confronté un pays.

Aux yeux de certains auteurs, cette mutation fondamentale est un des principaux traits de la nouvelle révolution industrielle. Toute révolution industrielle a pour but d'accélérer le processus technologique de mise en forme de la matière par l'emploi d'une force extrahumaine de plus en plus puissante et performante pour créer objets et biens reproduits en quantités de plus en plus importantes à une vitesse sans cesse accrue. Avec la troisième révolution industrielle, c'est une nouvelle ère qui s'ouvre où informations, codes, signaux, mémoires et langages deviennent les éléments essentiels des systèmes de production et des modes de consommation[18]. Ce qui distingue la nouvelle révolution industrielle des précédentes, c'est que l'emploi concerne de moins en

moins la production et le transport des marchandises. Dans les économies et les firmes les plus performantes, les emplois industriels ne sont plus considérés comme un actif sans prix, mais plutôt comme un passif. Ce point sera au cœur de la seconde conséquence de l'économie du savoir et du mouvement de globalisation sur le travail que nous examinerons dans les prochains paragraphes.

En résumé, l'économie du savoir et la globalisation sont en passe d'effacer toute distinction entre les trois secteurs traditionnels de l'économie. Dans ces conditions, parler de désindustrialisation est un mythe, prôner la réindustrialisation est contre-productif voire dangereux car cela revient à apporter des réponses erronées à des questions qui ne sont pas forcément justes. En effet, les analyses qui appellent à un effort national de réindustrialisation s'appuient sur ce que Paul Krugman appelle l'idéologie ou l'obsession de la compétitivité internationale[19]. D'après cet économiste, les auteurs qui sont derrière la rhétorique sur la compétitivité croient que les grands pays se trouvent engagés les uns contre les autres dans une vaste compétition à l'échelle mondiale et que leurs vrais problèmes découlent de leur incapacité à bien se placer sur les marchés mondiaux. Selon cette analyse, nous vivons dans un monde à somme nulle, un monde où ce qui est gagné par l'un est nécessairement perdu par l'autre. L'économie nationale est ainsi assimilée à une entreprise mais en grand. Cette façon de voir les choses est doublement trompeuse. D'abord, parce qu'elle occulte les facteurs internes qui expliquent véritablement les mauvaises performances de certains secteurs économiques dans les pays avancés. Ensuite, parce qu'elle fait croire qu'il suffit de damer le pion aux puissances économiques étrangères pour que l'économie domestique retrouve sa prospérité d'antan[20].

Plus fondamentalement encore, parler de réindustrialisation, c'est ignorer que l'économie capitaliste est, par nature, une économie en perpétuelle évolution structurelle. C'est cette caractéristique fondamentale, plus familièrement connue sous le terme de destruction créatrice, chère à Joseph Schumpeter, qui fait la force de l'économie capitaliste. L'industrialisation de l'économie occidentale n'est, finalement, qu'une étape intermédiaire dans l'évolution interminable de celle-ci. Si tel n'était pas le cas, les économies avancées ne seraient pas, aujourd'hui, très différentes de ce qu'elles étaient il y a deux ou trois siècles. Les "politiques" de réindustrialisation constituent donc une stratégie qui va à l'encontre de cette loi. Non seulement elles sont vouées à un échec certain; elles seront aussi source d'autres problèmes et déséquilibres.

2 – L'exil du travail ouvrier dans les pays en développement

La seconde retombée de l'économie du savoir et de la globalisation sur le travail, concerne la véritable signification de la délocalisation de la production industrielle de sites situés dans des économies avancées vers des sites situés dans des pays en voie de développement (PED). Le transfert de production a toujours été expliqué par le différentiel dans la rémunération de la main-d'œuvre entre les pays riches et les PED. Le rapport du salaire horaire d'un travailleur occidental à celui de son

homologue chinois, philippin ou thaïlandais peut atteindre l'ordre de 1 à 20. L'existence de législations plus permissives concernant le droit du travail et la protection de l'environnement, ainsi que la baisse des coûts de transport ont également favorisé la délocalisation d'unités de production dans ces pays.

Cependant, les facteurs énumérés ci-dessus ne constituent pas la quintessence du phénomène de délocalisation de la production dans les pays moins développés; ils n'en constituent qu'un épiphénomène. En fait, si des usines sont transférées vers des régions à bas coûts de main-d'œuvre comme en Asie et ailleurs, ce n'est pas tant la conséquence de la concurrence que subissent les travailleurs dans les pays développés de la part de leurs collègues dans les PED, mais plutôt à cause de considérations économiques propres aux structures domestiques des pays avancés. S'il est vrai que le mouvement de globalisation accroît considérablement l'exposition du travail dans les pays avancés à la concurrence en provenance des pays moins développés, il n'en demeure pas moins vrai que la concurrence la plus active et la plus décisive à laquelle fait face le travail provient du savoir dont la source se trouve dans les pays développés eux-mêmes.

Le savoir n'est pas donné. Les pays développés consacrent une part importante de leur PNB à sa production et sa diffusion. Ainsi, la formation est déjà l'investissement le plus important dans tous les pays développés. De plus en plus, c'est la productivité du savoir qui décidera du progrès économique et social, et de la performance économique en général. C'est désormais la productivité des travailleurs du savoir, et non celle des hommes qui fabriquent et transportent des objets, qui définit la productivité d'une société développée. Un pays possédant les travailleurs du savoir compétents pour concevoir les produits et pour les mettre sur le marché n'aura aucune difficulté à les faire produire à bas prix et dans de bonnes conditions de qualité.

Certains auteurs qui ne craignent pas la polémique affirment, qu'en encourageant l'emploi ouvrier, cela affaiblit l'économie développée [21]. Ils soutiennent qu'il serait beaucoup plus productif, économiquement et socialement, pour les pays développés, d'affecter les dépenses correspondantes à l'éducation et à la formation de façon à former les jeunes aux emplois du savoir au lieu de créer des emplois ouvriers.

Un débat agite depuis plusieurs années les milieux universitaires et politiques occidentaux. Suffit-il, dans un pays développé, que des entreprises assument sur place la technologie, la conception et le marketing des produits pour que cela constitue une véritable «base industrielle», ou doivent-elles réaliser aussi la fabrication [22] ? On peut en discuter. Un pays possédant le savoir nécessaire voudra aussi produire. Mais cette production ne sera pas compétitive si elle est assurée par les cols bleus traditionnels, serviteurs de la machine. La production compétitive, désormais, est assurée par des travailleurs du savoir dont la machine est le serviteur. Ce qui compte, en définitive, c'est moins la quantité du travail que sa qualité.

On peut déduire beaucoup de choses de ces développements. Nous pouvons dire déjà que, en ce qui concerne le travail ouvrier, ce dernier ne se délocalise pas dans les PED mais s'y réfugie. Ces deux termes ne désignent pas la même réalité. Vue de deux angles différents, la différence entre eux va plus loin qu'un souci de précision sémantique.

Les deux termes renvoient à deux significations différentes. La délocalisation du travail dans les PED est une décision individuelle (ou micro-économique). Elle traduit simplement un arbitrage par rapport à l'implantation dans le site de production qui présente le meilleur rapport en termes de coûts de production. A l'inverse, le travail qui se réfugie dans les PED traduit un processus beaucoup plus global et abstrait. Le travail qui quitte ainsi ses bases d'origine en Occident se met à l'abri du savoir parce qu'il n'a aucune chance de l'emporter sur ce dernier en termes de compétitivité. S'il se risque à une confrontation concurrentielle directe avec le savoir en Occident, le travail ouvrier risquerait à terme de disparaître en tant que facteur de production principal dans cette région du monde car il ne peut à l'évidence soutenir le rythme d'innovation du savoir[23]. Pour éviter ce sort et continuer à exister, le travail ouvrier se réfugie donc dans les PED.

Cependant, cette solution est strictement défensive et, à long terme, il y a fort à parier qu'elle s'avérera insuffisante. Le savoir continuera à progresser et à se développer ; il continuera toujours à proposer des solutions inédites à des problèmes de plus en plus complexes. L'étendue des innovations générées par le savoir va alors s'élargir progressivement et venir menacer le travail dans ses derniers retranchements dans les PED à commencer par les pays émergents. Nous serons alors en présence d'un mouvement du travail en double sens. Des pays développés vers les PED, du travail ouvrier continuera toujours à s'expatrier du fait de sa vulnérabilité croissante face au savoir et ses applications; en sens inverse, nous assisterons de plus en plus à un rapatriement de certaines industries précédemment délocalisée dans les PED que les dernières découvertes et innovations auront rendues plus compétitives dans les pays développés qu'ailleurs. L'exemple le plus illustratif, à ce sujet, est peut-être celui de l'industrie textile. Du fait qu'elle soit une industrie fortement utilisatrice de main-d'œuvre peu qualifiée, elle a connu le processus de «délocalisation» le plus précoce et le plus systématique. Aujourd'hui, les segments de cette activité qui se prêtent le mieux aux applications et aux innovations les plus récentes en matière de conception et de fabrication assistée par ordinateur connaissent des progrès si importants qu'il devient plus avantageux de rapatrier la production dans ses fiefs originels en Europe et aux Etats-Unis, plutôt que de la maintenir dans les PED.

3 – Le caractère volontaire ou involontaire du chômage

La troisième conséquence de l'économie du savoir et de la globalisation sur le travail est d'ordre théorique. Elle concerne en particulier l'analyse keynésienne du travail et de l'emploi. Dans ce qui suit, nous allons essayer de montrer que l'avènement de l'économie du savoir et son organisation globale remettent fortement en question l'approche keynésienne par rapport au travail.

L'analyse keynésienne est souvent présentée par opposition à l'analyse classique. Ainsi, dans son ouvrage, *la théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, paru en 1936, John Maynard Keynes introduit une triple rupture par rapport à l'analyse classique [24]. Il utilise une nouvelle approche méthodologique avec la généralisation de la macroanalyse. Il inscrit sa réflexion dans une logique de la demande et non de l'offre. Il décrit l'activité économique avec un instrument d'analyse qu'il réhabilite : le circuit.

Dans le domaine particulier du travail, l'analyse keynésienne du marché du travail rompt avec celle proposée par les classiques. Dans le schéma classique, le marché du travail est un marché comme un autre. Le travail est une marchandise et le salaire est un prix. L'offre et la demande de travail dépendent toutes deux du salaire réel. La flexibilité de ce salaire permet d'assurer l'équilibre dans le marché du travail. Le chômage involontaire est impossible dès lors que cette condition de flexibilité est respectée. Dans le schéma keynésien, il n'existe pas à proprement parler de «marché du travail». En effet, l'offre de travail (de la part des travailleurs) et la demande de travail (de la part des entrepreneurs) ne dépendent pas des mêmes variables. L'offre de travail dépend du salaire nominal. La demande de travail est une fonction du salaire réel. L'examen de l'équilibre sur le «pseudo» marché du travail montre que le niveau d'emploi est fixé par les entrepreneurs. Ils déterminent leur demande de travail en fonction de la demande effective, c'est-à-dire la demande globale qu'ils anticipent. Chez Keynes, le chômage est involontaire par nature [25].

Si Keynes s'oppose aux classiques concernant l'étude de l'offre de travail, il admet, en revanche, l'analyse classique selon laquelle la demande de travail dépend du salaire réel. Dans le prolongement de cette analyse, mais en tenant compte du principe de la demande effective, Keynes fait jouer aux entrepreneurs un rôle prépondérant dans la détermination du niveau de l'emploi. Pour Keynes, la demande de travail est une fonction décroissante du salaire réel. La condition de maximisation des profits conduit les chefs d'entreprises à verser un salaire réel égal à la productivité marginale du travail. Dans l'analyse keynésienne, les entrepreneurs ont une position stratégique sur le marché du travail car ils :

- évaluent la demande effective, c'est-à-dire la demande globale anticipée;
- fixent le volume de production à mettre en œuvre pour satisfaire la demande anticipée. Ce volume de production, ou encore l'offre globale, tient compte du comportement de maximisation du profit des entrepreneurs;
- qui déterminent le volume d'emploi exigé pour obtenir le volume de production désiré.

Ce volume d'emploi requis détermine leur demande de travail. Le niveau d'emploi ainsi obtenu n'a aucune raison de s'identifier au niveau de plein emploi. Un équilibre de sous emploi crée alors un chômage involontaire. Ce chômage ne résulte pas du comportement de

travailleurs qui exigent pour travailler un salaire supérieur au salaire d'équilibre proposé pour les entrepreneurs. C'est un chômage involontaire qui tient à l'insuffisance de la demande effective, ou aux erreurs de prévision et d'anticipation des entrepreneurs sur l'évolution de la demande à venir. L'équilibre apparaît alors comme équilibre de sous emploi et de chômage involontaire.

Il a déjà été précisé que l'émergence de l'économie du savoir et son élargissement à travers le phénomène de globalisation représentaient une mutation économique fondamentale. Les conséquences de cette mutation sont d'une importance telle qu'elles remettent en cause certains aspects des théories économiques les mieux établies. Il semble que l'idée de Keynes d'affirmer le caractère involontaire du chômage sera, dans les prochaines décennies, de plus en plus difficile à défendre à la faveur de l'accentuation du rôle du savoir dans toutes les activités économiques.

Le chômage ne sera peut être pas tout à fait volontaire comme le clament les classiques mais il ne sera sûrement pas uniquement involontaire comme le soutient Keynes. Cette problématique ne se pose pas de la même façon selon qu'il s'agit de travailleurs de la production courante ou de travailleurs du savoir. Concernant la première catégorie de travailleurs, il ne fait guère de doute aujourd'hui que l'économie du savoir ne présage rien de bon pour eux. Leur nombre ne cessera pas de décroître et cela indépendamment de la nature du cycle économique en cours.

Les entreprises dans les économies développées n'ont plus besoin du travail manuel qu'elles identifient à un passif dont elles veulent se séparer plutôt qu'à un actif. En revanche, elles feront de plus en plus appel aux services des techniciens. Pour être un technicien, il ne faut pas seulement une compétence élevée. Il faut aussi un haut niveau de connaissances formelles et surtout la capacité d'apprendre et d'acquérir des savoirs supplémentaires. Il appartient donc à tous ceux auxquels incombe la responsabilité de former un homme instruit – l'homme instruit sera l'emblème de la société du savoir – d'entreprendre tous les efforts nécessaires afin de doter leurs concitoyens des savoirs nécessaires qui leur permettent de gagner leur place sur un marché du travail très sélectif. Si la collectivité nationale dans son ensemble ne prend pas en charge de former une main-d'œuvre compétente et apte à s'adapter aux techniques et méthodes de production modernes, il serait difficile d'admettre la théorie keynésienne concernant le chômage telle qu'elle a été énoncée il y a près de soixante-dix ans.

En effet, le chômage ne découlerait pas seulement de l'insuffisance de la demande effective, ou des erreurs de précision et d'anticipation des entrepreneurs sur l'évolution future de la demande, mais également (sinon plus) des insuffisances au niveau de la qualité de la main-d'œuvre qui se présente sur le marché de l'emploi. L'analyse keynésienne ne prenait en compte que l'aspect quantitatif de la main-d'œuvre et, tout comme les classiques, considérait celle-ci comme une masse homogène. Depuis près de trois décennies, et ce sera de plus

en plus le cas dans les prochaines, c'est la dimension qualitative plutôt que la dimension quantitative qui déterminera le niveau d'emploi et de chômage. Autrement, comment expliquer alors que dans un pays comme la France où le chômage atteint un taux à deux chiffres, les suppléments économiques de journaux comme Le Monde ou le Figaro regorgent d'offres d'emploi pour des postes requérant de la part des candidats un niveau de compétence élevé ? C'est une situation inédite et sans précédent dans l'histoire de l'économie capitaliste qui n'est pas sans remettre en cause certaines idées les mieux établies concernant le chômage de masse et la précarité sociale. Nous devons nous demander, en effet, si, conformément au postulat de la théorie classique, les rigidités qui altèrent les mécanismes d'ajustement de l'offre et de la demande sur le marché du travail sont levés, assistera-t-on alors à un retour à une situation de plein emploi comme le stipule cette théorie ? Les mêmes questions peuvent être posées concernant les conditions de réalisation de l'équilibre de plein emploi keynésien.

Une réponse par l'affirmative semble fortement improbable. Une économie fondée sur le savoir est, par nature, fortement tributaire de la disponibilité de travail hautement qualifié qui, on l'a vu est difficile à produire. Le savoir tend ainsi à s'ériger en tant que facteur de production en lui-même et à s'émanciper, lentement mais sûrement, des autres facteurs de production, notamment le travail non qualifié. Dans ces conditions, il ne suffit pas que les gouvernements prennent conscience de cette nouvelle situation et réaffectent les ressources financières du pays de façon à offrir au plus grand nombre de leurs citoyens la possibilité de devenir d'authentiques travailleurs du savoir qui ne risqueraient pas de retomber dans une situation de chômage. L'exclusion sociale, en tant que conséquence du chômage, ne sera plus une responsabilité individuelle et familiale que collective dans la mesure où les pères de familles n'auront pas entrepris les efforts nécessaires afin de donner à leurs enfants les moyens de réussir dans la nouvelle économie.

Pour ce qui est des travailleurs du savoir, notamment les plus talentueux d'entre eux, il sera de plus en plus difficile à l'analyse keynésienne de rendre compte de l'évolution de leur situation professionnelle. A notre avis, cette divergence tient à deux facteurs principaux.

Premièrement, les travailleurs du savoir sont majoritairement des prestataires de services dits de matière grise. Ce sont des services de conception dont l'objet et le produit principal est l'information qui sert à identifier et à résoudre des problèmes complexes. Notre champ de référence est essentiellement celui des services aux entreprises qui intègrent des activités telles que l'ingénierie, la recherche, le développement, la conception de logiciels, de systèmes d'information, etc.

Ces activités sont particulièrement éloignées d'une logique d'homogénéisation des processus de production et a fortiori des produits. Les problèmes qui se posent à ces activités de conseil ou de création sont typiquement de l'ordre des décisions non programmées. Ces contraintes de production et de produit font de ces activités de

conception des activités classiquement très personnalisées. Le processus de production est généralement maîtrisé dans sa globalité par un petit groupe d'intervenants, "cellule" ou "groupe de projet", assurant de bout en bout l'ensemble du projet. En terme de structure d'entreprise, ces activités favorisent une structure du type qualifié d'"adhocratie". La structure du capital et des instances de direction est cohérente avec ces modes d'organisation: le capital est généralement fermé aux membres extérieurs à l'entreprise. L'expérience professionnelle comme accumulation personnalisée de connaissances est un critère déterminant dans l'accès au capital et aux décisions engageant la stratégie de l'entreprise. Les travailleurs du savoir détiennent donc, en général, la majeure partie des actions des entreprises pour lesquelles ils travaillent.

Deuxièmement, et en accord avec ce qui vient d'être dit, une analyse historique de la propriété du capital des entreprises révèle qu'à chaque grande période économique correspondait un facteur de production dominant. Jusqu'au XIX^e siècle, la terre était de loin le facteur de production le plus important. A l'époque, dans toutes les régions du monde, l'agriculture employait toujours plus de 80 % de la population totale et les grands propriétaires terriens jouissaient d'une richesse et d'un pouvoir politique considérables. Avec l'avènement de la révolution industrielle et ses innombrables applications, ce sont les secteurs industriels qui ont repris le rôle de leadership économique en tant que premier employeur et premier pourvoyeur de revenus dans les pays d'Europe Occidentale et d'Amérique du Nord. Cette situation a débuté à la fin du XVIII^e siècle.

Dans ces mêmes régions, et à partir des années 1970, c'est le savoir qui prend la relève de l'industrie. Mais l'ascension du savoir et de la science, rapide et sensible, n'est qu'à ses débuts. Les détenteurs de savoir qui utilisent leurs compétences avec le plus de talent jouissent aujourd'hui de beaucoup de prestige et des niveaux de revenus très élevés. Jamais dans l'histoire de l'humanité, le travail, seul, n'avait rapporté autant d'argent. Cependant, leur nombre est, à ce jour, relativement limité. Il n'empêche que tout indique que le nombre de travailleurs du savoir sera appelé à croître considérablement à moyen et à long terme.

Le savoir, en tant que facteur de production décisif, confère à ses détenteurs le privilège de ne pas avoir à connaître une situation de chômage. Les services des travailleurs du savoir sont de plus en plus demandés, de même qu'il leur est très facile de créer leur propres entreprises. Avec le renforcement prévisible du rôle économique du savoir, une situation de chômage pour un travailleur du savoir sera aussi invraisemblable que d'admettre qu'un grand propriétaire terrien du XVIII^e siècle ou un capitaine d'industrie du XIX^e siècle puissent avoir connu un sort semblable.

Dans l'avenir, pour un travailleur du savoir patenté, une situation de chômage sera vécue comme une situation provisoire et anormale car c'est à lui que reviendra le rôle de créer son propre travail. Cette idée

est plus facile à admettre lorsque l'on se place dans une perspective historique. En effet, le développement économique dans les pays avancés n'a pas seulement amélioré les conditions de vie matérielles de leurs populations, mais il a aussi contribué à transformer le genre de vie de ces mêmes populations. Dans les premières phases de développement de ces pays, l'effort avait porté essentiellement sur l'amélioration des conditions de vie les plus élémentaires comme la nourriture et l'habitat, c'est-à-dire celles qui ont pour finalité ultime le rallongement de l'espérance de vie des citoyens. La seconde étape a été celle d'une amélioration plutôt qualitative des conditions de vie à travers le renforcement de secteurs comme l'éducation et la santé. Dans la troisième étape, celle à laquelle nous assistons actuellement, les couches les plus favorisées de la population ne visent pas moins à donner à leur vie le sens qu'ils estiment le plus en concordance avec leur bonheur personnel. Ils veulent tout simplement vivre la vie qu'ils désirent. Or, l'activité professionnelle constitue un élément fondamental de cette quête. Il faut donc s'attendre à ce que de plus en plus d'individus créent leur propre travail plutôt qu'ils ne s'en remettent pour cela aux décisions et aux prévisions des entrepreneurs.

Le but de cet article est d'expliquer les phénomènes que recouvre la notion d'économie du savoir et de témoigner de l'importance des changements et des mutations qu'elle est en train d'engendrer. L'article donne aussi une brève définition du mouvement de globalisation afin de préciser la relation qui unit ce processus à l'émergence d'une économie fondée sur le connaître et l'information au sens large de ce terme. L'article met en évidence certaines transformations qui découlent de l'avènement d'une telle économie. Il s'intéresse en particulier aux changements qui sont en train de se produire dans le monde du travail et de l'emploi. Avec le savoir comme facteur de production plus décisif que jamais, les biens et services que produiront les hommes et la façon de le faire seront de plus en plus différents de ce qu'ils étaient par le passé. C'est au tour des économistes de réexaminer et de réviser leurs théories afin de rendre intelligible le nouveau monde qui se présente à nous.

Références bibliographiques

ADDA J., *La mondialisation de l'économie. 1. Genèse. 2. Problèmes*, La découverte, 1997.

ALLAIS, M., *La mondialisation; la destruction des emplois et de la croissance; vingt-cinq ans de politiques erronées*, Edition Clément Juglar, 1999.

AMABLE, B., BARRÉ, R., BOYER, R., *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Economica, Paris, 1997.

ANDREFF, W., *Les multinationales globales*, la découverte, Paris, 1996.

ANTONELLI, C., *Les nouvelles technologies de l'information et l'économie industrielle*, in Technologies de l'information et nouveaux domaines de la croissance, Paris, OCDE, 1989.

ARCHIER, G., SERIEYX, H., *L'entreprise du troisième type*, Le Seuil, Paris, 1988

ATLAN, H., *Entre le cristal et la fumée- Essai sur l'organisation du vivant*, Paris, Seuil.

BAECHLER, J., *Le capitalisme; 1. Les origines; 2. L'économie capitaliste*, Gallimard, Paris, 1995.

BARRE, R., *Nouveaux aspects des échanges internationaux: globalisation et régionalisation*, Paris, 2003.

BARRO, R., *Les facteurs de la croissance économique*, Economica, Paris, 2000.

BECKER, I.G., *Human Capital*, Columbia University Press, 1964 .

BELL, D., *The Coming of Post Industrial Society, a Venture in Social Forecasting*, Basics Books Inc. Publishers, New York, 1976.

BHAGWATI, J. *In Defense of Globalization*, Oxford Press, Cambridge, 2004.

BOLTANSKY, L., Chiappello, E., *Le nouvel esprit du capitalisme*. Gallimard, Paris, 1999.

CANTWELL, J., *Technological Innovation and Multinational corporations*, London, Blackwell, 1989.

CHESNAIS, F., *La mondialisation du capital*, Syros, Paris, 1994.

COHEN, D., *La mondialisation et ses ennemis*, Grasset, Paris, 2004.

DASGUPTA, P., DAVID, P., *Toward a New Economics of Science*, Stanford University, 1992.

DOSI, G., FREEMAN, C., et al, *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter Publishers, 1988.

DRUCKER, P., *Au-delà du capitalisme ; la métamorphose de cette fin de siècle*, Dunod, 1993.

FUKUYAMA, F., *La fin de l'histoire et le dernier homme*, Flammarion, Paris, 1992.

GAFFARD, J.L., *Economie industrielle et de l'innovation*, Dalloz, Paris, 1990.

GELLNER, E., *Thought and Change*, London, Weidenfeld & Nicholson, 1964.

GOLDSMITH, E., (sous la dir), *Le procès de la mondialisation*, Fayard, Paris, 2001.

GUELLEC, D ET RALLE, P., *Les nouvelles théories de la croissance*, La Découverte, collection Repères, Paris. 1997.

HARVARD BUSINESS REVIEW ON KNOWLEDGE MANAGEMENT, BY P. DRUCKER, HBR Series, Harvard Business School Press, Boston, MA, 1998.

KEYNES, J.M., *Théorie générale de l'emploi et de l'intérêt*, Payot, Paris, 1983.

KRUGMAN, P., *Pop Internationalism*, M.I.T, Boston, MA, 1996. *La mondialisation n'est pas coupable*, Casbah Edition, Alger, 1999.

KUZNETS, S., *Modern Economic Growth*, Yale University Press, New Haven, Connecticut, 1966.

LUCAS, R.E., *Lectures on Economic Growth*, Harvard University Press, 2002.

MARTIN, H-S., Shumann, H., *Le piège de la mondialisation*, Solin Actes Sud, Paris, 1997.

MAYER, M., *Pour une économie de l'information*, CNRS, Paris, 1990.

MCGREW, A.G., LEWIS, P., et al. *Globalization and the Nation States*, Polity Press, Cambridge, 1992.

MOUHOUD, E.M., *Changement technique et division internationale du travail*, Economica, Paris, 1992.

MORIN, P., *La grande mutation du travail et de l'emploi*, Les Editions d'organisation, Paris, 1994.

NELSON, R., WINTER, S., *An Evolutionary Theory of Economic change*, Cambridge, Harvard University Press, 1990.

OCDE., *Les technologies dans un monde en évolution*, Paris, 1990.

OHMAE, K., *La Triade*, Flammarion, Paris, 1985. *The Borderless World : Power and Strategy in the Interlinked Economy*, New York : Harper Perennial, 1991.

PASSET, R., *Production, emploi, revenu : le divorce*. *Futuribles*, n°131, Avril 1989.

REICH, R., *L'économie mondialisée*, Dunod, Paris, 1990.

RESNICK, L., *Education and Learning to Think*, National Academy Press, Washington, D.C, 1987.

RIFKIN, J., *La fin du travail*, la découverte, Paris, 1996.

SCHUMPETER, J., *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot, 1951, (ed 1984).

SCHULTZ, T.W., *The Economic value of Education*, Columbia University Press, 1964.

SOROS, G, WOLF, M., *La mondialisation libérale*, Grasset, Paris, 2002.

STIGLITZ, J., *Globalization and Its Discontents*, Pinguin Books, NY, 2003.

THOMPSON, G., Hirst, P., *The Globalization in Question*, Polity Press, London, 1996.

THUROW, L.C. *Head to Head : The coming Economic battle among Japan, Europe and America*, Morrow, New York, 1992.

TYSON, L.D. *Who's Bashing Whom : Trade Conflict in High Technology Industries*, Institute for International Economics Washington, 1992.

VEINER, N., *Cybernétique et société*, Ed. des Deux rives, Paris, 1952.

VIRILIO, P., *La vitesse de libération*, Galilée, Paris, 1996.

VOGE, J., "Information, structure et complexité dans l'économie des services" dans *l'Europe face à la nouvelle économie de services*, (sous la dir.) O.Giarini et J.R. Roulet, P.U.F, 1988.

Notes

[*] Chercheur Associé

[1] D. Guellec et P. Ralle, *Les nouvelles théories de la croissance*, La Découverte, collection Repères, Paris, 1997.

[2] P. Bairoch, *Le tiers-monde dans l'impasse*, Seuil, Folio, Paris, 1992. Voir aussi *l'Histoire de l'humanité*, Encyclopédie de l'UNESCO.

[3] R. E. Lucas, *Lectures on Economic Growth*, Harvard University Press, 2002.

[4] R. Barro, *Les facteurs de la croissance économique*, Economica, Paris, 2000.

[5] R. Passet, *Production, emploi, revenu : le divorce*. *Futuribles*, n° 131, Avril 1989.

[6] Information recueillie sur le site Internet de l'OCDE.

[7] J. Fourastié, *les trente glorieuses*, pluriel, Paris, 1979.

[8] R. Reich, *L'économie mondialisée*, Dunod, Paris, 1990.

[9] R. Reich, op. cit. p. 167.

[10] Parmi les économistes qui soutiennent cette thèse, on peut citer les auteurs suivants : M.Allais, *La mondialisation; la destruction des emplois et de la*

croissance, édition Clément Juglar, Paris, 1999. S. George, M. Wolf, *La mondialisation libérale*, Grasset, Paris, 2002. R. Barre, *Nouveaux aspects des échanges internationaux : globalisation et régionalisation*, Paris, 2003. D. Cohen, *La mondialisation et ses ennemis*, Grasset, Paris, 2004. J. Stiglitz, *Globalization and Its Discontents*, Pinguin Books, NY, 2003. J Bhagwati, *In Defense of Globalization*, Oxford Press, Cambridge, 2004. R.W. Jones. *Globalization and the Theory of Input Trade*, M.I.T Press, 2000.

[11] G. Archier et H.Seryex. *L'entreprise du troisième type*, Le Seuil, Paris, 1998

[12] En l'occurrence, le succès économique d'une nation ne doit pas être jugé en fonction de la capacité de ses firmes à faire des profits et à accroître leurs parts de marché ; il doit être apprécié en dernier ressort par le niveau de vie que ses citoyens peuvent atteindre et la possibilité de le conserver et de l'améliorer dans le futur.

[13] Claude Gruson, *Mondialisation et gouvernabilité*, Mondes en développement, tome 22, n° 88, 1994.

[14] J. Baechler, *le capitalisme*, Tome 2. L'économie capitaliste, Gallimard, Paris, 1990, p. 164.

[15] Harvard Business Review on Knowledge Management, by P. Drucker, HBR Series, Harvard Business School Presss, Boston, MA, 1998.

[16] M. Dertouzos, R. Lester, R. Solow, *Made in America, pour une reprise de l'initiative industrielle*, Inter Editions, 1990, Paris, 380 pages.

[17] Information recueillie sur le site Internet du Bureau of Labor Statistics. U. S. Department of Labor.

[18] J. Rivière, *les Etats-Unis à l'horizon de la 3^{ème} révolution industrielle*, Presse Universelle de Nancy, 1986.

[19] P.Krugman, *Pop Internationalism*, M.I.T, Boston, MA, 1996.

[20] Voir par exemple L. D.Tyson, *Who's Bashing Whom : Trade Conflict in High Technology Industries*, Institute for International Economics Washington, 1992; L.C.Thurow, *Head to Head : The coming Economic battle among Japan, Europe and America*, Morrow, New York, 1992; I.C. Magaziner et M. Patinkin, *The Silent War : Inside The Global Business Battles Shapping America's Future*, Vintage Books, New York, 1990; Edward N. Luttwak, *The Endangered American Dream : How to Stop the United States from Becoming a Third World Country*

and How to Win The Geo-economic Struggle for Industrial Supremacy, Simon & Shuster, New York, 1993.

[21] P. Drucker, *Au-delà du capitalisme* ; La métamorphose de cette fin de siècle, Dunod, 1993.
K.Ohmae, *the Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy*, Harper Perennial, New York. 1991.

[22] Voir à ce sujet H. Bourguinat, *La tyrannie des marchés* ; essai sur l'économie virtuelle, Economica, Paris, 1995.

[23] J. Rifkin, *La fin du travail*. La Découverte, Paris, 1996.

[24] D. Labaronne, *Macroéconomie*, Tome 2, Equilibres macroéconomiques, Seuil, Paris, 1999.

[25] J. M. Keynes, *La théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Bibliothèque Historique Payot, Paris, 1988.

MAHMAD SAÏB MUsETTE[*] ET HOCINE LABDELLAOUI[**]

Migration et marché du travail : tendances récentes en Algérie

Introduction

La question de la migration au niveau de la Méditerranée occidentale relève d'abord d'une série d'évènements et de faits historiques qui ont marqué les mouvements des populations entre la rive Nord et celle du Sud. A présent, un renouvellement de cette question s'impose dans le contexte actuel de la mondialisation des économies et de la construction d'une Europe Elargie (Musette, 1999) dans la mesure où la circulation de la main d'œuvre est pratiquement exclue dans ce processus.

Le renouvellement de la problématique de la migration (internationale) est inévitable. Quelles sont les chances d'une reprise de la circulation humaine entre les deux rives de la méditerranée ? Les tendances récentes, observées à partir du cas algérien, sont-elles révélatrices d'une conjoncture spécifique ou d'une stratégie lourde pour la région ? Les réponses à ces questions ne sont pas évidentes – car elles relèvent des stratégies passées, présentes et futures de l'ensemble des acteurs. A la lumière de nos observations et analyses, nous proposons quelques éléments de réponse, en premier à partir des tendances lourdes de la migration algérienne, et en second, à travers nos observations de la dernière décennie. Enfin, pour la poursuite de nos recherches, nous relevons quelques pistes devant faire l'objet, à notre avis, d'investigations approfondies.

L'histoire de la migration algérienne (§1) ne peut être isolée de celle de la colonisation et de la lutte pour l'indépendance. Mais force est de constater que ces "attaches" sont restées encore assez fortes durant les trente premières années, avec certes des ruptures et des reprises directes ou indirectes. Une rupture profonde avec les tendances passées (§2) peut être observée au moment où l'Algérie opte pour le pluralisme politique et pour une transition vers une économie libérale.

Le mouvement, bloqué vers le Nord par l'Europe, s'organise vers d'autres trajectoires tant pour la reconfiguration du système politique que pour la reconstruction du tissu économique. Enfin, les pistes nouvelles (§3) qui s'offrent à un programme de recherche ne peuvent être limitées au cas algérien – les rapports entre les mouvements migratoires et les marchés du travail ont quelques similarités, avec certes des distinctions sociales, au niveau de l'Afrique du Nord. Tirée par le monde arabe et l'unité africaine, cette zone constitue un espace

géopolitique pour la sécurité et le développement de l'économie méditerranéenne, voire pour l'Europe.

1. Travail et migration au Maghreb - une relation historique

Dans cette section, nous tenons à rappeler, ne serait-ce que brièvement, les rapports historiques de la migration algéro-française afin de souligner sa spécificité au Maghreb, ensuite nous verrons les rapports de la migration maghrébine dans le nouveau contexte européen.

1.1. Rappel d'une histoire migratoire algérienne

Les rapports entre la migration et le travail en Algérie sont le fait de liens historiques avec la France en particulier. Il n'est pas dans notre intention ici de reprendre ces faits qui ont déjà fait l'objet d'études approfondies (Khandriche, 1994; CNES, 1995). Un bref rappel nous semble nécessaire afin de pouvoir situer les "ruptures" opérées récemment dans ces rapports ces dix dernières années. Il faut retenir au moins les trois faits suivants:

- Premièrement, les mouvements de la population entre l'Hexagone et l'Algérie ne se sont pas arrêtés durant les années 1960 et 1970. Le marché du travail algérien était régional. On importait la main d'œuvre étrangère (de la France, de l'URSS, du Maghreb et du Moyen Orient) pour les besoins de l'économie et des services. On exportait massivement de la main d'œuvre algérienne vers la France, selon des règles de quota, négociées régulièrement. Les mouvements vers la France ont interrompus en 1973 unilatéralement par l'Algérie où une politique de réinsertion des migrants a même été engagée et réciproquement la France encourageait le retour des immigrés, moyennant des indemnités. Les résultats de ces opérations sont mitigés.

– A partir des années 80, la population étrangère travaillant en Algérie a été réduite considérablement pour une série de raisons (algérianisation de l'encadrement, la politique d'arabisation, la réduction dramatique des ressources financières due au choc pétrolier...). Une crise multiforme s'installe en Algérie, avec le choc pétrolier de 1986, des réformes économiques profondes son engagées en 1988 et un changement de régime politique est adopté en 1989 avec une nouvelle Constitution..

– Les années 90 vont déstructurer totalement les rapports entre le travail et la migration. Le monde du travail va subir une série de "séismes" et un arrêt presque total est imposé par la région (à l'exception de la Tunisie) non seulement pour la migration algérienne mais aussi pour la circulation des citoyens algériens. Mais les départs d'Algérie vont s'organiser autrement: les quelque milliers d'étrangers restants vont être appelés à "quitter" l'Algérie, et d'autres circuits vont être mis en place pour l'exil (volontaire ou déguisé) d'une frange importante des travailleurs algériens, d'un profil différent (plutôt qualifié et parfois hautement qualifié) de ceux des années 1960 (plutôt analphabète).

1.2. Les nouveaux rapports Maghreb-Europe

L'examen des rapports entre le Maghreb et l'Europe sur le plan des mouvements migratoires et des changements intervenus durant ces dix dernières années a fait l'objet de plusieurs études et rapports (CNEL, 1993; Samir Amin, 1999; Eurostat, 2001, Banque Mondiale, 2000 & 2002). Nous proposons un rappel rapide de deux points essentiellement - le nouveau contexte régional et le transfert des migrants des trois pays de l'Afrique du Nord.

1.2.1. Le nouveau contexte régional

La question des Maghrébins en Europe repose sur des considérations historiques profondes qui n'ont pas encore livré tous les secrets. Ceci dit, tous les analystes (Amato, 1993; Safir, 1995; BIT, 1997, ERF, 2000) s'accordent pour signifier qu'une rupture s'est produite dans les rapports de l'Europe avec les pays du Maghreb durant les années 1990. Quatre éléments, entre autres, seraient à la base de cette nouvelle ère de la migration maghrébine vers l'Europe:

- Le lobby "MED", lancé au début des années 1990, a certes marqué des points avec la Déclaration de Barcelone (1995), mais ce processus n'a pas produit les effets escomptés. L'Europe a opté pour une plus grande coopération avec les ex-pays de l'Est, dont l'échéance est fixée pour 2005 (pour les pays candidats à l'adhésion à l'Europe). Les récentes analyses produites par le groupe EMMA/CNRS (2002) sur l'intégration maghrébine dénotent un pessimisme ambiant en contraste avec les analyses (Bruno Amoroso, 1994) qui ont servi, entre autres, de plate-forme à la déclaration de Barcelone.

La Zone de Libre Echange au niveau de la Méditerranée, prévue pour 2010, devrait certes introduire un "arrimage" des économies de la rive sud mais en excluant toujours la libre circulation des personnes.

- Le gel des activités de l'Union du Maghreb Arabe (UMA), conjugué avec les accords d'association avec l'Europe (négociés séparément par les trois pays de l'Afrique du Nord), a produit un ralentissement dans les mouvements inter-maghrébins tant sur le plan de la construction d'une région économique que sur le plan de la circulation inter-maghrébine des ressources humaines.

- Enfin, le nouveau profil des migrants est l'objet d'un traitement paradoxal des deux côtés de la Méditerranée dans une région qui accuse encore un fort taux de chômage, notamment celui des jeunes.

1.2.2. Transferts opérés par les migrants maghrébins

La tendance des transferts opérés par les Maghrébins est assez explicite de cette rupture (cf. Fig. n°1). Il est assez évident que le cas algérien est problématique. Trois moments forts peuvent être observés:

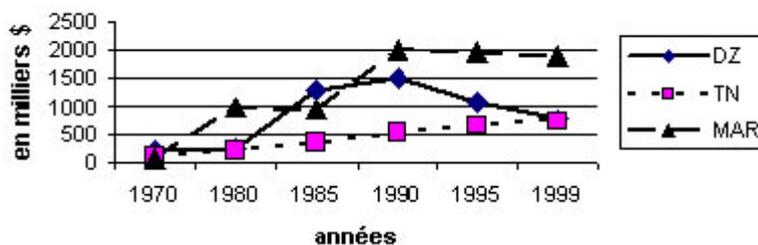
- Pour les années 1980, les transferts des Marocains étaient les plus importants, avec 1 milliard en moyenne tandis que l'Algérie et la Tunisie

enregistraient un niveau assez faible, moins de 500 000 US\$ en moyenne.

– A partir de 1985, les transferts des Algériens grimpent à un niveau appréciable, le Maroc se stabilise et la Tunisie accuse une légère hausse.

– A partir des années 1990, le Maroc domine l'ensemble du Maghreb, avec 2 milliards en moyenne et se stabilise durant toute la décennie, le niveau des transferts des Algériens continue sa progression (pour se situer autour de 1.5 milliards US\$) mais il va connaître une chute brutale, pour se situer à moins d'un milliard US\$ en fin de période. La progression des transferts des Tunisiens se fait laborieusement sur une courbe toujours ascendante.

Fig. n° 1 : Transfert des migrants au niveau du Maghreb



Source : Construit par l'auteur selon les données de la Banque Mondiale, 2002. Reducing Vulnerability and increasing Opportunity. Washington.

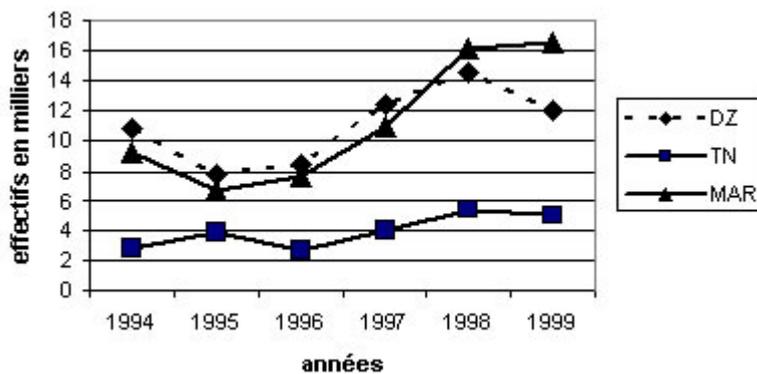
1.2.3. La baisse des transferts algériens

Cette baisse observée pour l'Algérie, durant ces dix dernières années, peut être expliquée par différents facteurs, dont les risques liés à la situation interne (que nous verrons par la suite), mais aussi par la difficulté croissante de "suivre" les trajectoires des Algériens à l'étranger. Deux données illustrent cette difficulté :

– L'Office National des Statistiques évalue (en 1997) le nombre d'Algériens ayant quitté le territoire national à 420 000 personnes entre 1991 et 1996. Cette estimation, pour une période de 5 ans, est peu fiable car elle représenterait presque le double des sorties d'Algérie au lendemain de l'Indépendance. Entre 1964 et 1975 (en 10 ans), sur la base des accords, la progression n'était que de 240 000 ...

– De 1994 à 1999, Thierry (2001) estime à 66 000 le nombre d'Algériens entrés en France. Cette estimation démontre que la part d'Algériens, au niveau de l'immigration maghrébine dans ce pays, reste importante (cf. fig. n° 2) - soit un peu plus de 40% de l'ensemble, bien qu'on observe une légère baisse à partir de 1998.

Fig. n° 2 : Flux des migrants de l'Afrique du Nord vers la France



Source : Construit par l'auteur selon les données AGDREF/INED, citées par Thierry Xavier, 2001. L'utilisation des données du ministère de l'intérieur pour la mesure des flux d'entrées en France, Communication Workshop Med Mig 25/27 avril, Paris.

En effet, la migration algérienne durant cette décennie reste encore marquée par des zones d'ombres. L'Europe, l'Amérique du Nord et les Etats du Golfe ont, d'une manière ou d'une autre, exercé une force d'attraction-répulsion en fonction de la situation interne de l'Algérie, et pour les demandes d'asiles et pour certains profils de travailleurs désirant s'installer ailleurs. En 1993, les Algériens constituaient le premier groupe (avec plus de 12 000 demandes) parmi les demandeurs d'asiles africains en Europe, devant les Somaliens et les Zaïrois (Robin, 1996). Ces demandes étaient motivées non seulement par les conflits internes mais aussi par les réseaux constitués sur le sol européen - en France, en Belgique, en Allemagne et en Angleterre particulièrement. On peut classer les demandes en deux catégories : ceux qui sont "traqués" en Algérie par les autorités ou par les islamistes et ceux qui trouvent l'astuce du scénario politique dès qu'ils sont arrêtés par la police des frontières. La situation politique en Algérie était très mal perçue par l'opinion européenne notamment durant cette décennie, ce n'est qu'après le 11 octobre 2001, que l'Europe a "changé de discours" (suivant en cela la position américaine) sur la crise algérienne.

2. Les tendances récentes de la migration algérienne

Pour cerner les tendances récentes, quatre facteurs peuvent être examinés: premièrement, l'Algérie a connu une conjoncture particulière au niveau interne. Deuxièmement, une nouvelle configuration de la politique migratoire a été rendue nécessaire. Troisièmement, de nouveaux itinéraires sont expérimentés, de même les transferts (tel que présenté ci-haut) méritent quelques précisions. Enfin, le profil des migrants, de ces dix dernières années, contraste avec celui des années 1960.

2.1. Une conjoncture particulière

L'observation des mouvements migratoires algériens offre une situation exceptionnelle au niveau du Maghreb. Outre les faits majeurs, identiques pour les trois pays de l'Afrique du Nord, l'Algérie a connu une conjoncture particulière, marquée par des ruptures profondes, sur un triple plan :

- L'avènement du pluralisme politique (1989), accompagné par la transition vers l'économie de marché, a produit un "séisme social" ponctué par des conflits violents d'une très forte intensité.
- L'Algérie a été isolée du reste du monde avec les départs (voire la fermeture) des chancelleries. Un "embargo" a été imposé indirectement et l'Algérien est devenu "suspect" au niveau des frontières. La protection sociale des résidents algériens à l'étranger ne pouvait plus être garantie.
- L'adoption du PAS a produit des effets néfastes sur le marché du travail. Le chômage s'est accru, avec en prime des licenciements économiques massifs et des fermetures d'entreprises publiques. Le secteur informel a connu aussi une progression fulgurante et des "nouveaux pauvres" sont apparus.
- Les effets conjugués des ces trois éléments (séisme social, embargo déguisé, effets néfastes du PAS) a largement ralenti le passage à une économie ouverte. Plus d'une tentative ont été engagée par les autorités pour la privatisation des entreprises publiques. Cette opération reste bloquée depuis 1995 à ce jour.

Durant cette période, la migration algérienne a développé de nouveaux réflexes : nombreux sont les "travailleurs" qui ont pris le chemin de l'exil mais, aussi, ils sont nombreux les "Afghans" qui sont revenus en Algérie... Les seuls Algériens qui peuvent circuler avec beaucoup de facilités sont les "trabendistes"^[1]

2.2. La nouvelle configuration de la migration

Notre regard a été focalisé en particulier sur la dimension socio-économique de la migration algérienne. Cette approche diffère certes des analyses portant sur les éléments socioculturels - tels les profils (âge, sexe, état civil...), le "travail" (occupé, branches d'activité, chômage), la culture et les pratiques culturelles de la communauté algérienne à l'étranger.

Les transformations internes ont engendré une nouvelle configuration de la politique algérienne pour les résidents à l'étranger, tant au niveau politique que social. Sur le plan politique, à la faveur du pluralisme politique, la population algérienne à l'étranger a une représentation, au sein des Conseils Supérieurs (CNT, CNES..) et au sein du parlement algérien. Sur le plan social, un nouveau dispositif de protection sociale a été mis en place pour "sécuriser" la communauté algérienne à l'étranger.

Par ailleurs, il me semble utile de souligner que l'Algérie a organisé aussi tout un dispositif pour lutter contre la migration clandestine des pays sub-sahariens sans oublier une réglementation spécifique pour l'économie du troc dans le Grand Sud, notamment pour les populations nomades. Cette forme de migration peut être aisément qualifiée de «transition», bien qu'on puisse observer, devant les difficultés de transit, parfois une tentative d'installation.

2.3. Le nouvel itinéraire des migrants algériens

Durant les années 90, bien que d'autres itinéraires aient été empruntés par la migration algérienne, le départ vers la France reste dominant. D'une manière schématique, la communauté algérienne à l'étranger est répartie de la manière suivante en 1995 :

– L'Europe	92.5 %
– Le Maghreb	5.6 %
– L'Amérique du Nord	1.3 %
– Le Moyen Orient	0.6 %

Cette estimation, bien qu'imparfaite, relativise la position dominante de l'Europe qui enregistrait, durant les années 80, une part de 98% de la population algérienne à l'étranger, dont plus de 80% sur le sol français uniquement.

2.4. Les transferts des migrants

L'estimation de la contribution économique des migrants reste encore approximative mais indique toutefois une tendance intéressante. Deux postes, entre autres, méritent une analyse plus précise.

Le premier poste d'observation des transferts est celui des "salaires" de travailleurs. Durant les années 60, ce type de transfert était l'unique recette extérieure de l'Algérie. Après la nationalisation des hydrocarbures, le transfert des salaires est devenu le deuxième poste de recette jusqu'en 1993 à environ 500 millions \$US (cette estimation est inférieure à celle de la Banque Mondiale, cf. supra). Dès lors, les conflits internes, relayés par l'informalisation de l'économie algérienne et par les restrictions monétaires (dévaluation, compte devise, déclaration d'origine...), ne permet plus de suivre les transferts. L'épargne algérienne à l'étranger transite dès lors par des canaux informels et varie en fonction du taux de change parallèle.

Un deuxième poste est celui du ratio des Importations Sans Paiement/import (FOB). La tendance observée durant les années 80 a été en progression constante avec un pic en 1988 (plus de 13 %) et elle décroît de manière brutale à partir de 1990 pour ne plus représenter que 5 % des importations (FOB) en 1997 (cf. Fig. n° 3). Une légère reprise peut être observée ces trois dernières années. Les ISP sont composés essentiellement, selon la structure des biens, de quatre principaux produits entrant dans: la construction de véhicules industriels, la fabrication des biens d'équipement et de consommation électriques, la fabrication des biens de consommations textiles. Ces produits totalisent plus de 90 % des ISP (cf. Fig. n° 4).

Fig. n° 3 : Evolution des ISP (1984/2001)
Unité : en milliers de \$US

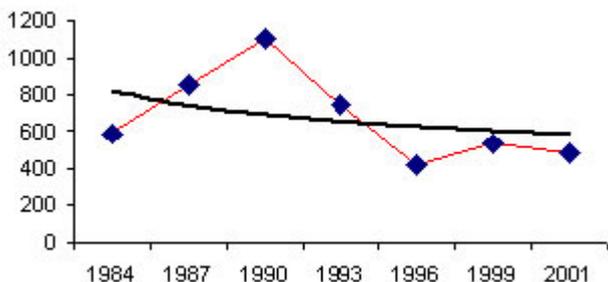
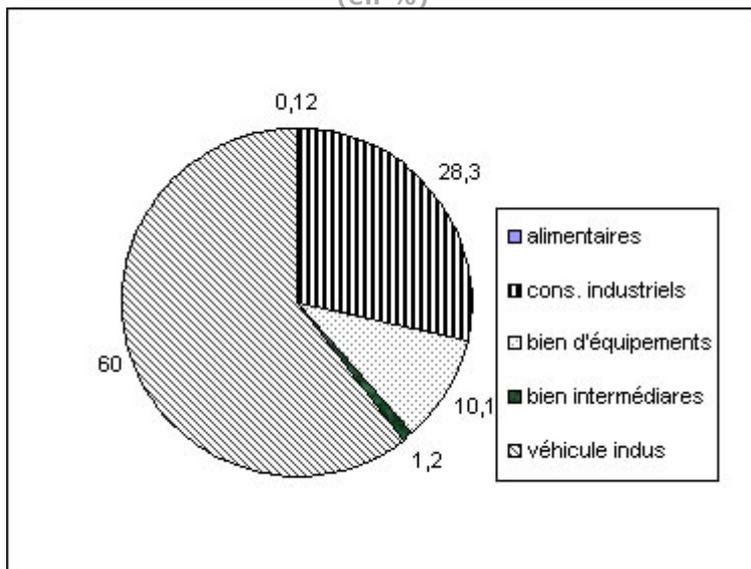


Fig. n° 4 : Structure des ISP en 1995 selon les grand groupes de biens (en %)



A côté des produits d'importation sans paiement, un autre poste peut contribuer à évaluer les transferts: c'est celui des autorisations d'importation des véhicules (AV). Ce poste mérite d'être souligné car il trouve sa source dans des dispositions législatives et réglementaires que la Loi des Finances reconduit d'année en année. Depuis le début des années 80, les AV ont permis de renouveler pour plus du tiers le parc algérien. Une croissance sensible s'est opérée durant les années 90 notamment avec les dévaluations du DA et ce malgré l'installation des concessionnaires en Algérie. Les AV ont dépassée le pic de 1984, pour atteindre en 2001, plus de 60 000 voitures entrées en Algérie, comme le montre la Fig. n° 5.

Fig. n° 5 : Tendances des AIV (1984/2001)
Unité : en milliers

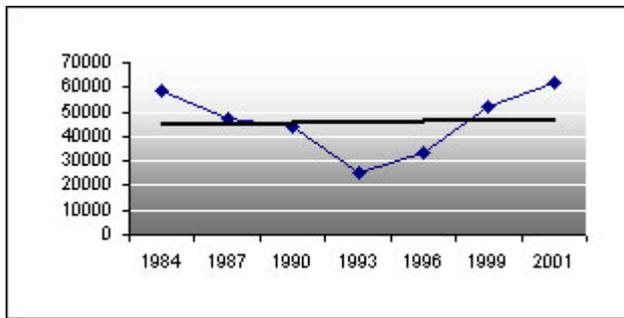
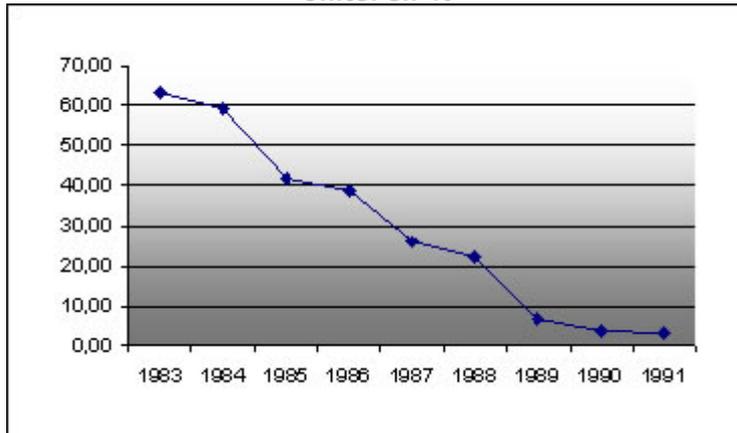


Fig. n° 6 : Tendances des AIV pour des raisons de changement de résidence (de 1984 à 1991)
Unité: en %



Deux indications supplémentaires sont à relever concernant les AIV.

– Ces importations ne sont pas exclusivement le fait des Algériens résidant à l'étranger; les "anciens moudjahids" et d'autres catégories exceptionnelles sont aussi autorisés à importer.

– Les migrants autorisés à importer sans paiements sont ceux qui optent pour un "changement de résidence", tendance qui était assez forte durant les années 1980 dans le sens des retours en Algérie...(cf. fig. n° 6). Pour les années 1990, le retour est statistiquement nul.

Enfin, des dispositions particulières ont été prises durant les années 1990, pour canaliser l'épargne des résidents en Algérie - à travers notamment la banque de l'habitat (CNEP), à travers des tentatives (APSI) pour encourager l'investissement privé en Algérie...

2.5. Le nouveau profil des migrants

Le nouveau profil contraste fortement avec celui des années 1960. Il constitue un paradoxe en soi et semble s'opposer à la loi commune à toute les trajectoires migratoires qui ordonne l'histoire en différentes phases (croissance lente, puis rapide, ensuite stabilisation et enfin déclin).

Les migrants des années 1960 partaient seuls (masculins essentiellement) sur la base des accords. Ils étaient pour la plupart des "ouvriers analphabètes ou peu instruits" et provenaient notamment des

"bassins de migrants" dans le monde rural, recensés par l'ex-ONAMO. Le "regroupement familial" était la séquence suivante. La destination principale était la France.

La nouvelle génération des migrants part généralement "en famille" sur la base des recherches d'emploi et/ou d'appui personnel ou familial ou encore sur la base des prospections des employeurs. Ils sont dans la quasi totalité, des jeunes, des cadres (parfois des femmes) de niveau supérieur (TS ou diplômés) ayant déjà un emploi et ils proviennent du monde urbain. La destination est multiple, certes avec l'Europe comme première zone d'attraction. Ce contraste semble évident dans la mesure où le niveau des travailleurs algériens a progressé depuis et que le taux d'urbanisation est de l'ordre de 58 % (RGPH, 1998). Cette nouvelle génération, est certes amplifiée par les «demandeurs d'asile» et les «sans papiers», qui restent des catégories difficilement quantifiables.

Mais le paradoxe reste à expliquer. Le monde du travail en Algérie est faiblement encadré - les services et le système productif ont besoin d'un renouvellement par une élévation des niveaux. Les "départs" des travailleurs qualifiés (et parfois de très haut niveau - pilote, médecin spécialiste, professeur d'université, ingénieur...) dans le contexte actuel constitue une "perte" inestimable pour l'Algérie.

Perspectives

Cette présentation rapide du cadre générique de nos recherches sur le "travail et la migration" nous a conduit à ouvrir deux pistes - la première autour de "l'économie de frontières" et la seconde autour d'une recomposition de la migration Sud-Nord sur la base d'une disponibilité des "diplômés" au Sud et des besoins des pays du Nord. Ces deux pistes ont connu un début d'exécution mais restent encore à l'état d'exploration.

– Les premières révélations de l'étude des comportements d'agents sociaux et d'acteurs économiques au niveau des frontières de l'Algérie soulèvent un problème d'absence d'Etat. Ces zones frontalières et les modes de production et d'échanges échappent aux règles de la régulation économique des Etats et ressemblent à un "no man's land".

– L'enjeu principal du marché du travail au niveau de la Méditerranée, reste la fuite des cerveaux du Sud et le besoin d'une nouvelle force de travail qualifiée pour les économies du Nord. Le Maghreb compte actuellement un million d'étudiants (Charmes & Musette, 2002) inscrits dans le supérieur. Devant le chômage actuel des diplômés, le devenir des futurs universitaires est incertain. C'est aussi l'un des points clefs de la nouvelle initiative africaine (le NEPAD) qui peut, sous certaines conditions, opérer un nouveau virage, voire donner une nouvelle image du migrant maghrébin vers les pays du Nord, à savoir transformer le «brain drain» en «brain gain». Selon le rapport de la BAD (1997), le nombre de diplômés africains travaillant en Europe et Amérique du Nord est estimé à plus de 100 000. Les récents travaux de l'IRMC sur "les ingénieurs et le marché du travail" sont, à ce titre, assez révélateurs.

Pour conclure, les perspectives d'une reprise du mouvement migratoire sont conditionnées par, au moins, trois obstacles qui minent les rapports entre les deux rives – et ce indépendamment des restrictions de la Communauté Européenne – mais comme soulevé dans notre analyse, les besoins en matière grise impose une concertation car il pourrait être une des pistes ouvrant la voie à une nouvelle politique migratoire méditerranéenne. Les discours sur la notion de «fuite de cerveaux» méritent d'être relativisés car ils s'inscrivent en faux devant les nouvelles formes de mobilité des cadres.

– Il s'agit, en premier, des échanges économiques non seulement entre le Nord et le Sud mais surtout entre les pays de l'Afrique du Nord. Face à l'Europe qui se construit et notamment avec la mise en place du système monétaire européen, les faibles échanges entre les économies du Maghreb ne permettent nullement d'envisager, à court terme, malgré les déclarations d'intention politique récentes, la reprise de la construction d'une unité économique maghrébine. Les réformes économiques engagées par les trois pays du Sud n'ont pas encore produit tous les effets d'intégration économique attendus.

– Les incertitudes entourant l'instabilité du marché du travail au niveau de la région, avec des forts taux de «chômage», notamment parmi la population juvénile (15/25 ans), réduisent sensiblement l'ouverture des mouvements de la population entre les deux rives. Au problème du chômage, comme nous l'avons souligné précédemment, s'ajoute la paupérisation et l'exclusion sociale comme phénomènes sociaux plus aiguës au Sud mais aussi présents au Nord.

Enfin, le dernier obstacle, et non des moindres, est celui lié à la libéralisation des mouvements des capitaux (Nsouli & Rached, 1998) elle-même fortement conditionnée par la mise à niveau, en particulier du secteur financier dans les trois pays du Maghreb. Le champ d'application et le contenu des décisions et des règles prudentielles ne sont pas figés et ils sont fonction des techniques d'identification, de quantification et de gestion du risque financier (Kaul, 1999). L'estimation des risques au niveau des économies du Maghreb, malgré les tentatives de redressement des données et observations collectées, est tributaire des techniques de collecte et de traitement des données qui sont loin d'être statistiquement parfaites. Les statistiques économiques, politiques et sociales sont sujettes ainsi à des appréciations peu fiables d'où la nécessité d'une harmonisation des indicateurs au niveau du Maghreb.

Ces trois obstacles préjudiciables, à plus d'un titre, constituent en soi des conditions vitales pour une saine appréciation des ressources humaines et des complémentarités entre les économies des deux rives de la Méditerranée.

Références bibliographiques

ABDI N., 1995. Introduction : problématique générale. In n° 3, Edition CNRS/ENS Cachan, Paris.

AMATO A., 1993. La création d'emplois au Maghreb dans la perspective d'un partenariat européen, 2^e rencontre des représentants des milieux économiques et sociaux dans les pays de l'UMA et de la CE, Tunis.

AMIN S., 1999. L'autre Davos : Document de travail - Mondialisation des luttes sociales, p. 125/134 - in Revue NADQ, n° 12, Alger

AMOROSO B., 1994 (eds) Globalization, marginalization and specialisation - Université de Roskilde – Danemark, 13 Volumes.

BAD, 1998. Rapport sur le développement de l'Afrique, Banque Africaine de Développement, Oxford University, Londres.

BANQUE MONDIALE, 1998. Revendiquer l'avenir : le choix de la prospérité au Moyen Orient et en Afrique du Nord, New York.

BANQUE MONDIALE, 2002. Beyond the East Asian socioeconomic crisis : lessons the new social policy agenda, New York.

BANQUE MONDIALE, 2002. Reducing Vulnerability and Increasing Opportunity, Social Protection in the Middle East and North Africa – Orientations in development series, Washington.

BIT, 1997. Migration from the Maghreb and migration pressures : current situation and future prospects. Geneva.

CHARMES J & MUSETTE S., 2002. La question de l'employabilité au Maghreb : cas des femmes et des diplômés, Communication Colloque EMMA/CNRS, septembre 2002, Sousse.

CNEL, 1995. 3e Rapport sur la Méditerranée - Marché du travail et Migration - Conseil National de l'Emploi et du Logement, Rome.

CNES, 1995. Rapport sur la communauté algérienne à l'étranger, Conseil National Economique et Social, Alger.

DAZI-HENI & FERGANY, 2000. Migration -Fortress Europe versus Joint Mediterranean well-being, Communication in Workshop VII, Robert Schuman University Florence, Italy

ERF, 2000. Regional Economic Integration and Migration in the Mediterranean Basin Chapter V. Economic Trends en MENA Regions Egypt.

EUROSTAT, 2001. Pourquoi les individus migrent-ils ? Série Populations, Thème 3/1, CE.

KAUL I., 1999. Towards a paradigm of embedded financial liberalization – interlocking the wheels of private and public finance. Working Paper 13, Edition Development and Peace, Bonn.

KHANDRICHE M., 1994. Etat des lieux de la migration algérienne, Tome 1- projet CRDI - publié en 1999, sous le titre : Le nouvel espace migratoire franco-algérien, Editions Edisud, France.

MUSETTE S., 1999. Marché du travail et Globalisation, pp. 135/144. in Revue NAQD, n° 12 Alger.

MUSETTE S., 2000. La situation sociale en Algérie, in revue Maghreb Machrek n° 167, janv.-mars, pp. 93-106, édition La Documentation française, Paris.

MUSETTE S. ET ALL., 2002. Politique de l'Emploi en Algérie. Profil de Pays - Programme "Des Emplois pour l'Afrique", BIT d'Alger pour les pays du Maghreb, 101 p. Alger.

NSOULI S. & RACHED M., 1998. La libéralisation des flux des capitaux dans le sud de la méditerranée in la revue Finance et Développement, Vol 35, n° 1, édition FMI, New York.

ROBIN N., 1996. Atlas des migrations ouest-africaines vers l'Europe (1985-1993), Editions Orstom/ Eurostat, Paris.

SAFIR N., 1995. La dynamique migratoire au Maghreb, Workshop IOM/UNFPA on Emigration dynamics in the arab world, Paper n° 3, Geneva.

THIERRY X., 2001. L'utilisation des données du Ministère de l'Intérieur pour la mesure des flux d'entrées en France, Communication Workshop MedMig 25/27 avril, Paris.

UNCTAD, 1996. Perspectives on Globalization and Employment. Discussion paper n° 14- Office Development Studies, UNDP.

ZEHRAOUI A.. 1990. Migrations méditerranéennes sud-nord, in revue Aire Régionale méditerranée, Editions de la méditerranée - Alif, Paris.

Notes

[*] Maître de Recherche – CREAD - Alger.

[]** Enseignant-Chercheur, Université d'Alger.

[1] Les trabendistes sont les pratiquants du "trabendo" - à savoir la vente des produits d'importations illégales.

OUARDIA LEBSARI[*] ET DJAMEL EDDINE HADJ ALI[**]

A qui revient l'initiative de la planification familiale dans le couple en Algérie ?

Introduction

En Algérie, dès la fin des années 60, mais plus encore durant les années 70, la contraception en vue de la planification familiale^[1], assimilée à «la santé des mères et à celle de leurs enfants», a été initiée, gérée, et prescrite dans le cadre des structures sanitaires publiques et plus précisément dans les centres de protection maternelle et infantile (Ladjali, 1985).

L'homme qui, jusqu'à preuve du contraire, est partie prenante dans la conception au sein du couple, n'a jamais été ciblé par un programme destiné à le sensibiliser à la prise de contraceptifs hormonaux masculins. Il faut signaler cependant que l'ENCPF^[2] révèle que dans l'ensemble de la contraception pratiquée par les couples un peu moins de 1 % est le fait des préservatifs masculins. Notons enfin que des campagnes périodiques ciblant les hommes célibataires sont organisées ces dernières années en faveur du préservatif masculin dans le but de prévenir les maladies sexuellement transmissibles (SIDA en particulier).

La contraception étant donc presque exclusivement destinée à la femme, la question de savoir qui de l'homme ou de la femme dans le couple «décide» de l'utilisation de la contraception est intéressante dans la mesure où elle permet de savoir si cette pratique est l'objet de négociation (accord) ou bien le résultat d'une action unilatérale.

Cette question est d'autant plus intéressante que dans les discours qui lui sont consacrés on trouve :

– d'une part, une littérature qui émet l'hypothèse que la contraception en Algérie est «l'affaire de femmes» (Oussedik, 1989, Kouaouci, 1992, p. 68);

– d'autre part, un discours qui a tendance à s'imposer sur la scène et qui soutient l'idée que dans le couple algérien, en matière de contraception le dernier mot revient à l'homme, alors même que la consommation des contraceptifs ne lui incombe pas. L'épouse serait réduite à n'être qu'une exécutante des décisions de l'époux.

Dans cet article, nous nous proposons d'examiner la question de l'initiative de la planification familiale dans le couple en Algérie:

– en l'étudiant dans une première étape en relation avec le contexte socio-démographique qui prend fin au début des années 90, en ré-exploitant les données de l'ENCPF;

– en nous interrogeant, dans une deuxième étape, sur les nouveaux termes dans lesquels cette même question se poserait en relation avec le nouveau contexte dominé par l'importante chute de la fécondité.

Notre appréhension de la question sera globale: il s'agira de prendre en compte le couple algérien moyen, abstraction faite des différences qui existent entre les groupes de couples fondées sur les différenciations socio-économiques ou socio-culturelles, lesquelles pourraient être à l'origine de comportements différentiels, mais qui ne sont pas l'objet de ce travail[3].

Au préalable, nous présenterons l'évolution comparée des Connaissances, attitudes et pratiques contraceptives (CAP) des femmes et des hommes aux deux enquêtes CAP réalisées en Algérie: AARDES (1968) et ENCPF (1993), pour lesquelles la comparaison est possible[4].

1 – Evolution comparée des CAP des femmes et des hommes

Alors que la première enquête CAP (AARDES) donnait la connaissance contraceptive comme nettement plus masculine, cette dernière- à la lumière des résultats de la présente enquête (ENCPF) - n'est, non seulement plus, dominée par les hommes, mais un peu plus présente chez les femmes que chez les hommes. Ce renversement de situation traduit une évolution au niveau des femmes qui est sans doute liée aux progrès de l'instruction scolaire des femmes et aux différents programmes de sensibilisation qu'elles ont reçus.

Tableau 1 : Évolution de la connaissance contraceptive comparée des femmes et des hommes

	AARDES		ENCPF	
	Femme	Homme	Femme	Homme
QNR **			00,1	03,4
Ne connaît pas	71,5	50,5	02,1	03,6
Connaît	26,5	46,5	97,8	93,0
Ensemble	98,0*	97,0*	100,0	100,0

* Les auteurs de l'étude de l'AARDES avaient prévu une rubrique connaissance des méthodes traditionnelles.

** Question non renseignée.

Concernant l'opinion[5], le tableau n° 2 ci-dessous permet de voir qu'au cours des années soixante, une différence significative apparaissait entre les femmes et les hommes: la proportion des femmes qui approuvaient la planification familiale était supérieure de 15,5% par rapport à celle des hommes. L'ENCPF trouve que les hommes:

– sont désormais nettement plus approuvateurs que 24 années plus tôt, ils ont fait un saut significatif puisqu'ils passent de 58 % à 86,5 % ;

– ont une opinion très proche de celle des femmes au sujet de la planification familiale.

Tableau 2 : Évolution de l'opinion générale comparée des femmes et des hommes sur la P.F.

	AARDES (1968)		ENCPF(1993)	
	Femme	Homme	Femme	Homme
QNR			01,3	01,1
NSPP ou ND	0,3	0,3	00,5	00,6
Désapprouvent	23,5	39,0	10,2	11,8
Approuvent	73,5	58,0	88,1	86,5
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0

La comparaison des moyennes du nombre idéal d'enfants pour un couple entre les femmes et les hommes aux deux enquêtes reflétée par le tableau 3 ci-dessous, laisse apparaître une propension des femmes à plus d'enfants que les hommes. Cependant, il faudra noter qu'entre les deux dates, des modifications sont intervenues, une diminution chez les femmes et une augmentation chez les hommes, modifications qui tendent à rapprocher les représentations des femmes et des hommes, du nombre idéal d'enfants pour un couple. Le nombre idéal d'enfants modal tourne toujours autour de 4.

Tableau 3 : Évolution des moyennes comparées de l'opinion des femmes et des hommes sur nombre idéal d'enfants pour un couple

AARDES		ENCPF	
Femme	Homme	Femme	Homme
4,55	3,71	4,07	3,85

Tableau 4 : Opinion comparée des femmes et des hommes sur le nombre idéal d'enfants pour un couple à l'ENCPF

Nombre idéal d'enfants	Femme	Homme
QNR	0,8	2,3
Selon moyens	1,0	1,0
Affaire de Dieu	/	2,3
1	0,9	0,7
2	10,6	13,4
3	15,5	22,1
4	48,0	38,1
5	9,8	11,2
6	9,4	6,3
7	1,4	1,0
8	1,7	0,7
9	0,2	0,1
10	0,3	0,2
11	0,1	0,1
12	0,1	0,4
18	/	0,1
20	0,1	/
Ensemble	100,0	100,0

Au niveau de la pratique contraceptive, la comparaison entre AARDES et ENCPF n'est pas possible. Concernant l'AARDES, nous rappellerons simplement que la pratique contraceptive avait été estimée à 10,5 % pour les hommes et à 8 % pour les femmes. Cette pratique avait alors englobé celle considérée comme traditionnelle: 0,5 % pour les hommes et 3 % pour les femmes (AARDES, 1972, vol.5).

Nous avons tenté de comparer, à l'ENCPF (tableau 5 ci-dessous), l'effort de pratique contraceptive de l'homme et de la femme. L'effort fourni recouvre ici des sens différents. Tandis qu'il s'agit pour celui des femmes d'une pratique effective de la contraception, pour l'homme il s'agit, – compte tenu de la rareté d'une pratique masculine de la contraception dont l'enquête a révélé qu'elle se limite à l'utilisation de préservatifs et qui est inférieure à 1 % – presque toujours, seulement de sa participation à l'acquisition des moyens contraceptifs destinés bien évidemment à l'épouse.

En retenant la définition de l'effort de pratique contraceptive, avancée ci-dessus, il apparaît contre toute attente que les hommes enregistrent, une participation assez conséquente, puisqu'ils sont presque aussi concernés que les femmes. Il faut cependant noter, une plus grande motivation des femmes.

Tableau 5 : Effort comparé, des hommes et des femmes, de pratique de la contraception à l'ENCPF

	Femme	Homme
QNR		3,9
Non concerné		3,6
Non	25,4	31,1
Oui	74,6	61,4
Ensemble	100,0	100,0

2 – L'état des CAP contraceptives des couples à l'ENCPF

L'Enquête Nationale sur la Communication en matière de Planification Familiale (ENCPF) a été menée auprès des couples dont la femme aussi bien que l'homme ont été interrogés séparément. Le projet prévoyait en effet de traiter le couple et non plus l'homme ou la femme pris isolément, sur la base de l'hypothèse que la planification familiale est l'affaire du couple et «probablement plus l'affaire de l'homme», compte tenu du contexte social et culturel qui ferait de celui-ci le principal décideur.

Nous livrons ci-dessous les croisements entrepris, lesquels ont consisté à mettre en relation les Connaissances, Attitudes et Pratiques (CAP) contraceptives des femmes avec celles de leurs époux. Il s'agissait de vérifier si la planification familiale est dans les faits tributaire des opinions:

- des époux, plus que de celles de leurs épouses;
- des épouses plus que de celles de leurs époux;
- ou de celles des deux conjoints à la fois.

En combinant les éléments CAP des hommes et des femmes, nous obtenons les CAP des couples à l'enquête.

Concernant la connaissance contraceptive, la principale observation qui peut être faite à la lumière du tableau 6 ci-dessous, concerne l'importance de la proportion des couples dont aussi bien la femme que l'homme connaissent la contraception. Cependant l'existence de 5 % de couples dont l'un des membres connaît et l'autre ne connaît pas la contraception, montrerait à l'évidence une absence d'échange d'informations entre les deux membres de cette catégorie de couples.

Tableau 6 : Répartition des couples selon que l'homme et/ou la femme connaît ou non la contraception

Type de combinaison	%	% Cumulé
Homme QNR femme OUI	3.4	3.4
Homme NON femme NON	.2	3.7
Homme NON femme OUI	3.3	7.0
Homme OUI femme QNR	.1	7.1
Homme OUI femme NON	1.7	8.8
Homme OUI femme OUI	91.2	100.0
Total	100.0	

Cette absence d'échange d'information au sujet de la contraception concerne selon les femmes environ 17 % des couples, comme le révèle le tableau 7 ci-dessous. Il apparaît donc qu'en plus des 5 % de couples - mentionnés plus haut- s'ajoutent 12 % dont les membres ne discutent pas de contraception même si tous les deux en ont une connaissance.

Tableau 7 : Discussion au sujet de la contraception au sein des couples (réponse des femmes)

	%	% Cumulé
QNR	.6	.6
NON	16.8	17.4
OUI	82.6	100.0
Total	100.0	

Quant à l'opinion conjointe des deux membres des couples, au sujet de la planification familiale, il apparaît, à travers le tableau 8 ci-dessous, qu'un peu plus de 78 % des couples approuvent la planification familiale. Néanmoins, dans un peu moins de 15 % des couples, l'un ou l'autre des conjoints désapprouve le recours à la planification familiale.

Tableau 8 : Répartition des couples selon que l'homme et/ou la femme approuve(nt) ou non la planification familiale.

Type de combinaison	%	% Cumulé
Homme NSP* femme NSP*	.2	.2
Homme QNR femme NON	.1	.4
Homme QNR femme OUI	.9	1.2
Homme NSP* femme OUI	.5	1.7
Homme NON femme NON	3.8	5.5
Homme NON femme OUI	8.0	13.5
Homme OUI femme QNR	1.2	14.7
Homme OUI femme NSP*	.2	15.0
Homme OUI femme NON	6.6	21.6
Homme OUI femme OUI	78.4	100.0
Total	100.0	

SP : Ne sait pas

Dans 55,5 % des couples, l'effort de pratique contraceptive semble partagé. A l'inverse dans environ 21 % des cas, il apparaît que cet effort n'est soutenu que par un seul des conjoints. Dans ce contexte, il faut relever que dans un peu moins de 6 % des couples l'effort n'est soutenu que par l'homme, c'est à dire que ce dernier fait l'effort d'acquérir les moyens contraceptifs, mais que la femme ne les utilise pas. Mais on peut légitimement se demander, s'il s'agit pour ces derniers d'une simple velléité de planification familiale ou bien s'il s'agit plutôt d'une sérieuse motivation, auquel cas on pourrait se demander pourquoi ces hommes n'utilisent-ils pas des préservatifs masculins.

Tableau 9 : Répartition des couples selon que l'homme et/ou la femme participe(nt) à l'effort de pratique contraceptive

Type de combinaison	%	% Cumulé
homme NC* femme NON	2.1	2.1
homme NC* femme OUI	1.5	3.6
homme QNR femme NON	.6	4.2
homme QNR femme OUI	3.3	7.5
homme NON femme NON	16.1	23.6
homme NON femme OUI	15.1	38.7
homme OUI femme NON	5.8	44.5
homme OUI femme OUI	55.5	100.0
Total	100.0	

* NC : Non concerné.

3 – La planification familiale dépendrait plus des femmes que des hommes

Le tableau 10 ci-dessous révèle que le comportement de planification familiale dépendrait beaucoup plus de l'opinion de la femme que de celle de l'homme. Mais avant d'aborder cette question, nous remarquerons la cohérence des comportements en relation avec les opinions des conjoints.

Ainsi, quand les deux conjoints n'approuvent pas la planification familiale, il s'ensuit un comportement des couples très largement défavorable à la planification familiale. Inversement, lorsque les deux conjoints approuvent la planification familiale, la proportion des couples à adopter le comportement favorable à la planification familiale est quelque peu supérieure à la proportion globale des couples qui adoptent le comportement favorable 28 % contre 24 %.

Quant à l'importance de l'opinion de la femme, sur la planification familiale, dans la détermination du comportement de planification familiale, il suffit d'examiner (tableau 10) les cas où les conjoints dans les couples divergent quant à l'approbation ou non de la planification familiale (environ 15 % du total).

Tableau 10 : Opinion combinée des conjoints et comportement de planification familiale

Opinion sur la P.F.	Comportement de planification familiale			D.M.
	Favorable	Hésitant	Défavorable	
H. non F. non		12,9	87,1	03,8
H. oui F. oui	28,1	38,6	33,3	78,4
H. non F. oui	20,0	29,2	50,8	08,0
H. oui F. non	01,9	18,5	79,6	06,6
Ensemble	24,3	35,4	40,3	96,8 *

* Seuls les couples où les deux membres ont clairement exprimé leur opinion (96,8%) ont été pris en compte. Dans 3,2 % des couples un des membres ne s'est pas exprimé (voir tableau 8 supra).

Ainsi lorsque l'époux désapprouve la planification familiale, alors que son épouse l'approuve, il s'ensuit que le comportement de planification est favorable dans 20 % des cas. A l'inverse, quand l'époux approuve et que son épouse désapprouve, le comportement favorable n'est cette fois le fait que d'un peu moins de 2 % soit seulement le dixième.

En ce sens, il apparaît clairement que l'opinion de la femme paraît déterminante, d'autant plus que le refus du mari, dans le cas de l'abandon momentané ou définitif, de la contraception représente moins de 2 % du total des motifs avancés. L'affaire de la planification familiale serait plus du ressort des femmes, même si nous observons que les hommes n'y sont pas du tout indifférents.

4 – En guise de conclusion: quelles perspectives ?

Ce travail a été effectué à partir des données de l'ENCPF réalisée en 1993, sur un échantillon composé essentiellement de femmes mariées ayant fait la preuve de leur fertilité, et ayant eu au moins un enfant à l'enquête. Cette précision est importante à faire à posteriori, soit au moment où nous publions ce texte (2004). En effet au cours des dix années qui nous séparent de cette enquête, des changements démographiques importants se sont produits en Algérie, à un rythme très rapide, ce qui impose de nouvelles hypothèses quant à ce sujet.

Durant la décennie 90 une évolution spectaculaire a eu lieu, elle concerne la baisse de la fécondité des couples due en bonne partie au retard de l'âge au mariage qui a atteint des niveaux inouïs : 33 ans et 29,6 ans (ONS, 2003), respectivement pour les hommes et les femmes. Parallèlement, on assiste à une évolution singulière du célibat féminin en Algérie en comparaison avec les pays du Maghreb (Hadj Ali et Lebsari 2002). Bref on assiste à une évolution socio-démographique (Courbage, 2000) telle qu'il n'existe aucune commune mesure entre les générations qui se sont mariées au cours des années 60 et 70 et début 80 – lesquelles ont été à l'origine du boom démographique – et celles qui atteignent la maturité au cours des années 90. Cette nouvelle réalité a sans doute donné lieu à de nouvelles situations dans la vie des couples.

En effet, l'époque où commençait à naître un profil de couples porté par le désir de maîtriser sa procréation, après avoir atteint la progéniture souhaitée (4 enfants), dans un esprit de «modernisation» (Lebsari, 1997), est aujourd'hui bien révolue. Actuellement, il commence à être question de rareté des enfants, et pour les couples qui se marient tard il est question de rattraper le temps : il devient urgent pour la femme de concevoir ses enfants, chose qu'elle devrait négocier avec l'époux.

Par ailleurs, les études socio-démographiques nationales ont toutes révélé que la baisse de la fécondité est survenue suite à l'amélioration des conditions de vie des couples (offre d'emplois, gratuité des soins de santé, protection du pouvoir d'achat des populations, à travers le soutien aux prix des produits de première nécessité, etc.). De la même façon, les enquêtés de l'ENCPF appartiennent majoritairement aux générations de femmes et d'hommes qui ont au fur et à mesure opté pour une progéniture moins nombreuse que par le passé. L'environnement immédiat avait permis à ces couples de se sentir en sécurité quant à leurs vieux jours, d'autant que la protection sociale était sécurisante et avait tendance à se généraliser, à l'ensemble des milieux sociaux.

A l'inverse, les couples qui se sont formés entre la fin des années 80 et 90 et qui étaient très peu représentés à l'ENCPF, ont été confrontés à une détérioration de la situation sociale. Leur mariage, connaît des changements importants (Fargues, 1987, Hadj Ali, 2001). En outre, bien qu'ayant bénéficié de plus d'instruction que leurs aînés (Fargues, 1992), ces couples font face à une réalité peu connue auparavant : la pénurie de l'emploi combinée à une plus forte concurrence d'une part horizontale, avec les collatéraux, d'autre part verticale, avec les aînés (Fargues et Pellicani, 2002).

Le retard de l'âge au mariage fera en sorte que les femmes ne se bousculeraient plus pour la contraception [6]. La rareté de l'emploi a favorisé non seulement la mise au chômage des hommes, mais celle des femmes davantage, ce qui pourrait de manière conjoncturelle les pousser à trouver dans la procréation une manière de se réaliser - au moins au niveau des aspirations car, il est possible qu'au niveau de leur vécu, les choses se passeraient autrement (Meillassoux, 1991 et 1996). Ces femmes seraient alors moins motivées de se «débrouiller» la

contraception et de la pratiquer. Elles tenteraient par contre de se presser à faire leur premier sinon le deuxième enfant, si le temps de la fertilité le leur permet encore (Rochebrochard et Leridon, 2002).

Une nouvelle donnée apparaît depuis quelques temps au sein des couples, il s'agit de l'accroissement des migrations, tout au moins internes. Les déplacements, pour des raisons de travail, d'un des membres du couple, qu'ils soient temporaires ou permanents, à l'intérieur du territoire national ou à l'extérieur, soumettraient les projets des couples à des stratégies nouvelles pour l'avenir. Dans ce cas, comment se négociera la venue au monde des enfants ? Qui des deux membres du couple entreprendra des actions en vue de programmer la reproduction ? Quel sera le nombre idéal d'enfants ?

L'environnement socio-démographique nouveau va-t-il provoquer des conflits au sein des couples, ou bien de nouveaux projets différentiels au sein des couples et de nouveaux rapports vont apparaître vis à vis de la planification familiale, ainsi que par rapport à la contraception[7]. Des changements d'attitude vis à vis de la reproduction sont attendus, seraient-ils le fait de la femme ou bien de l'homme ? Assistera-t-on à la naissance d'un nouveau type de couple ? Ces questions et bien d'autres surgissent suite aux modifications socio-démographiques, qui touchent la famille de manière générale, et les couples de manière plus précise, en particulier dans leur relation à la procréation et à la planification familiale.

Annexes

Annexe 1 : Motifs de l'abandon par les femmes de la contraception à l'ENAF et à l'ENCPF

E N A F	1986	Pour avoir une naissance	35.0
		Contre indication médicale	24.0
		Craintes des effets secondaires	11.0
		Echec contraceptif	10.0
		Pression du conjoint	04.0
		Séparation du couple	04.0
		Rupture de stock contraceptif	03.0
		Total	100.0
E N C P F	1993	Q N R	13.1
		Avoir un enfant	28.6
		Santé et appréhensions	47.4
		Oubli	1.7
		Santé et hram	1.1
		Refus du mari	1.7
		Stérilité acquise	4.6
		Pas assez informée	.6
		Cherté contraceptif	.6
		Epoux absent	.6
Total	100.0		

Annexe 2 : Évolution de la prévalence de la contraception des femmes algériennes en union et en âge de procréer (15-49 ans)

	ENAF 1986	EASME 92	MDG 95	EDG 2000	EASF 2002
Prévalence contraceptive	36 %	51 %	57 %	58 %	57 %

Sources: ENAF, 1986 (Kouaouci, 1992), EASME, 1992 (ONS, 1994), MDG, 1995 (Attout, 1998), EDG, 2000 (www.sante.dz), EASF, 2002, (ONS, 2003)

Annexe 3 : A propos de la comparabilité des résultats de l'AARDES et de l'ENCPF

La comparaison des résultats des deux enquêtes: AARDES 1968 et ENCPF 1993, s'explique par le fait qu'elles ont été réalisées de la même façon et leurs résultats sont comparables. Il faut rappeler qu'il s'agit dans les deux enquêtes d'une population de couples dont la femme est en âge de procréer, en union au moment de l'enquête et ayant fait la preuve de sa fertilité à travers au moins une naissance vivante. Il faut donc prendre soin de ne pas assimiler cette population à celle de l'ensemble des couples en âge de reproduction. Il s'agit donc plutôt d'une sous-population des couples algériens, ce qui n'a pas été le cas de l'ENAF (1986) qui s'est intéressée à toutes les femmes non célibataires (mariées, divorcées, séparées et veuves).

Références bibliographiques

- AARDES, 1970-1972, *Etude socio-démographique*, Alger, AARDES, 8 vol..
- ATTOUT N., BENKHELIL R., 1998, *L'espacement des naissances, Causes de refus ou d'abandon de la contraception*, Alger, CENEAP, 76 p.
- COURBAGE Y., 1999, *Nouveaux horizons démographiques en Méditerranée*, Paris, INED, (Travaux et documents, 142).
- FARGUES P., 1987, «La démographie du mariage arabo-musulman : tradition et changement », *Maghreb, Machrek*, 116, pp. 59-73.
- FARGUES P., 1992, «Démographie et politique dans le monde arabe », In : *Population*, 2 (47), pp. 305-326.
- FARGUES P., PELLICANI M., 2002, «Les évolutions démographiques structurelles et l'entrée dans le marché du travail : une approche générationnelle», Communication au Colloque «*Economie Méditerranée Monde arabe*» Sousse, 20-21 septembre 2002, pro-manuscripto.
- HADJ ALI D.E., 2001, «L'exclusion des femmes du mariage en Algérie, Quelles inventions en perspective?», *Les cahiers du CREAD*, n° 56, pp. 93-108.
- HADJ ALI D., LEBSARI O., 2002, *Le célibat en Algérie: une évolution singulière !*, Alger, Rapport de recherche CREAD, ronéotypé.

HADJ ALI D.E., LEBSARI O., 1994, *Les comportements de planification familiale*, Alger, CREAD, ronéotypé, (2ème partie du rapport de l'Enquête Nationale en vue de la Communication en matière de Planification Familiale).

KOUAOUCI ALI, 1992, *Familles, femmes et contraception, Contribution à une sociologie de la famille algérienne*, Alger, CENEAP/FNUAP.

LADJALI (M.), 1985, *L'espacement des naissances dans le tiers-monde, L'expérience algérienne*, Alger, OPU.

LEBSARI O, 1997, «Où en est la planification familiale en Algérie?», In, *Actes du 9^{ème} Colloque de l'AMEP, Population et développement régional*, pp. 995-1013.

MEILLASSOUX C., 1996, «La configuration économique des populations», In, LASSONDE L., 1996, *Les défis de la démographie, Quelle qualité de vie pour le XXI^{ème} siècle*, Paris, La Découverte, pp. 103-109.

MEILLASSOUX C., 1991, «La leçon de Malthus : le contrôle démographique par la faim», In, GENDREAU F., MEILLASSOUX C., Schlemmer B., Verlet M., *Les spectres de Malthus, Déséquilibres alimentaires, déséquilibres démographiques*, pp. 15-32.

ONS, 2003, *Enquête Algérienne sur la Santé de la Famille, 2002*, Rapport préliminaire, Office National des Statistiques (ONS), Ministère de la Santé de la Population et de la Réforme Hospitalière (MSPRH), 75 p. (programme de la Ligue Arabe sur la santé familiale).

ONS, 1994, *Enquête Algérienne sur la Santé de la mère et de l'enfant, 1994*, Rapport principal, Office National des Statistiques (ONS), Ministère de la Santé de la Population (MSP), 256 p.+ iv. (Cette enquête fait partie du projet de la Ligue Arabe pour le développement de l'enfance : PAPCHILD)

OUSSEDIK F. DIR., [1989?], *Femmes et fécondité en milieu urbain*, Alger, CREAD et FNUAP., 256 p.

ROCHEBROCHARD (E. DE LA ...), LERIDON H., 2002, «Conséquences du retard du calendrier des naissances pour les couples : l'augmentation des risques d'échec à la reproduction», Communication au *Colloque de l'AIDELF de Byblos, 10-13 octobre 2000*, Paris, PUF, (AIDELF n° 10), pp. 161-172.

Notes

[*] Chargée de recherche CREAD.

[**] Maître de recherche CREAD.

[1] Nous définirons dans ce qui suit la planification familiale comme une action qui intègre l'ensemble des dispositions et comportements entrepris par l'un et/ou l'autre membre(s) d'un couple en union (mariés), en vue d'intervenir par la contraception, sur le nombre d'enfants à

mettre au monde. Le nombre d'enfants désiré est en général en rapport avec un idéal social lié aux conditions du moment.

[2] Enquête Nationale en vue de la Communication en matière de Planification Familiale, enquête menée en 1993 dans le cadre du CREAD (voir bibliographie Hadj Ali et Lebsari, 1994).

[3] Pour plus de détails au sujet des comportements différentiels des femmes selon les caractéristiques socio-culturelles et socio-économiques, voir en bibliographie la référence citée en note 2.

[4] Voir annexe 3, p. 8.

[5] Nous utilisons ici sciemment le terme opinion à la place de celui d'attitude que nous avons utilisé au cours de l'étude, pour désigner une disposition mentale qui ne se traduit pas dans tous les cas par un passage à l'acte.

[6] Il s'agit bien évidemment ici de la contraception au sein des couples mariés. Il ne nous échappe pas que la contraception peut avoir lieu en dehors des liens du mariage. Celle là pourrait se développer consécutivement au recul de la nuptialité, ... mais il s'agit là d'une toute autre piste de recherche.

[7] Voir infra, tableau en annexe 2 relatif à l'évolution de la prévalence contraceptive.