

LE DEVELOPPEMENT DE LA SCOLARISATION AU MAGHREB DANS UNE PERSPECTIVE COMPARATIVE

Abdeljalil **AKKARI** *

RESUME

Cet article comporte trois parties interdépendantes. Dans la première partie, l'éducation au Maghreb sera examinée dans une perspective descriptive. Les portraits des systèmes éducatifs tunisiens, algériens et marocains seront proposés avec, en particulier les accomplissements réalisés au cours de ces 40-50 dernières années. La deuxième partie compare la situation éducative du Maghreb avec celle des pays du Sud ayant un niveau de développement économique semblable. La troisième partie porte sur les changements que les systèmes éducatifs maghrébins doivent entreprendre pour relever les défis multiples et complexes posés par la scolarisation de masse.

MOTS CLEFS

Education de base, éducation comparée, Maghreb, scolarisation de masse, alphabétisation.

CODES JEL : I21, J21, Z13, J11

INTRODUCTION

Assurer la scolarisation de base de tous les enfants dans les pays en développement demeure un objectif prioritaire des politiques publiques nationales et celles des organisations internationales comme l'UNESCO, l'UNICEF ou la Banque Mondiale. En effet, la réussite d'une scolarisation de masse doterait les générations futures des qualifications requises pour sortir de l'analphabétisme et du sous-développement. En revanche, un échec dans l'expansion de la scolarisation alimenterait de multiples tensions sociales. Au Maghreb, même si la qualité de l'éducation de base dispensée se caractérise encore par des variations notables selon les régions et les

* Université de Genève. Djalil98@gmail.com

catégories sociales, des progrès importants ont été accomplis depuis les indépendances pour permettre l'accès à l'enseignement de base pour tous les enfants. Des recherches ont toutefois mis en évidence la contribution insuffisante de la scolarisation au développement technologique et économique (Hubert, 1978; Bennagmouch, 2001) et l'existence de multiples inégalités d'accès à l'éducation (Mahfoudh, 1992).

Cet article vise à analyser le chemin parcouru par les systèmes éducatifs maghrébins durant les dernières décennies. Rejoignant les travaux de recherche en éducation comparée sur l'expansion de la forme scolaire au niveau mondial (Boli, Ramirez & Meyer, 1985), notre analyse concerne d'une part, la progression et les obstacles à la scolarisation de masse au Maghreb, et d'autre part, le niveau d'appropriation de la forme scolaire par les trois pays maghrébins. En outre, l'analyse de la progression de l'éducation de base n'a de sens au Maghreb qu'en la plaçant dans une perspective comparant cette région avec des pays ayant un niveau de développement économique comparable.

1. L'éducation de base pour tous : le chemin parcouru

Il est utile d'analyser l'émergence et la consolidation des systèmes éducatifs maghrébins. Le rôle de la colonisation, l'expansion quantitative de la scolarisation et l'alphabétisation inachevée de la majorité de la population seront successivement abordées dans cette section.

Le faible héritage scolaire de la colonisation

La conquête coloniale s'est accompagnée d'un discours sur la nécessité d'amener l'instruction et la civilisation aux peuples dominés (Savarèse, 2002). Dans les faits cependant, les chiffres de la scolarisation à la fin de l'époque coloniale sont qualitativement et quantitativement faibles en ce qui concerne les enfants maghrébins (Lezé, 2001). Sur ce point, il existe d'ailleurs une situation comparable dans les trois pays du Maghreb puisque les taux de scolarisation de la population musulmane étaient respectivement de 13% (1956) au Maroc, de 11% (en 1953) Tunisie et de 16% (1954) en Algérie (Zougari, 2006; Kateb, 2005). Comme l'observe Sraïeb (1997), on voit bien à travers la faiblesse des taux de scolarisation légués par la colonisation, l'immense tâche que la Tunisie, l'Algérie et la Maroc

indépendants avaient à accomplir pour former les cadres nécessaires à la gestion des affaires publiques. Pourtant, certains auteurs n'hésitent pas à faire l'éloge du faible héritage éducatif de la colonisation. Ainsi, pour Chabchoub (2000), la Tunisie va subir dès 1883 le système scolaire colonial imposé par la France. Ce système exogène a fini selon cet auteur par accélérer un processus de modernisation de l'école et partant delà la société tunisienne qui s'est par la suite révélé fécond. Cette position de Chabchoub est contestable dans la mesure où des pays majoritairement musulmans qui n'ont pas subi la colonisation européenne comme la Turquie ou l'Iran ont pu développer leurs systèmes éducatifs. Tout compte fait, l'œuvre scolaire coloniale a été faible au Maghreb. Sur le plan qualitatif, le bilan est également maigre. Les rares indigènes scolarisés fréquentaient le plus souvent des écoles spécifiques à moindres exigences réservées pour eux et axées sur les métiers manuels. Leur accès à l'école moderne des colons était limité à quelques fils de notables (Dahri, 1988).

Donc, une fois devenus indépendants, les pays du Maghreb ont pratiquement commencé à bâtir leurs systèmes éducatifs à partir de l'embryon légué par la colonisation qui touchait environ 10% à 15% des enfants. Ils ont ainsi perdu au moins un demi-siècle dans la course mondiale de la scolarisation. Le système d'éducation coranique, prédominant avant l'arrivée de la colonisation, n'était pas susceptible de faciliter le rattrapage du temps perdu dans la mesure où il constituait une sorte d'éducation religieuse de base plutôt qu'une préparation nécessaire au développement socio-économique devenu au 20^{ème} siècle étroitement lié aux progrès scientifiques et technologiques. Cette impossibilité de réhabiliter les systèmes traditionnels d'enseignement religieux n'a pas empêché l'école coranique¹ de jouer un rôle scolaire d'appoint aussi bien pendant la période coloniale que dans le Maghreb indépendant en particulier pour les populations rurales.

Actuellement, l'école coranique semble pallier à l'insuffisance de l'offre scolaire pour la petite enfance au Maghreb. Ainsi, selon

¹ Il convient de noter que l'enseignement privé de type religieux ou pas, essentiellement arabophone, a formé la grande partie de l'élite gouvernante des années qui suivirent l'indépendance au Maroc et dans une moindre mesure en Tunisie.

UNICEF (2004), les 959 écoles coraniques tunisiennes ont accueilli près de 52100 enfants entre 4 et 8 ans, dont une proportion importante de 4 à 6 ans. Ces écoles offrent un minimum de 200 heures d'activités par an. Ce mode de prise en charge scolaire communautaire est surtout présent dans les quartiers populaires urbains et périurbains, et dans les petites agglomérations rurales. La majorité des parents interrogés par l'UNICEF étaient convaincus de l'intérêt de l'éducation préscolaire pour le développement de l'enfant et indiquaient une nette préférence pour le jardin d'enfants moderne par rapport à l'école coranique. Cette dernière option, plus accessible et moins chère, ne constitue qu'un second choix car la contribution parentale aux frais y est largement symbolique.

La consolidation des systèmes éducatifs nationaux

Pour analyser la consolidation des systèmes éducatifs nationaux après l'indépendance, nous nous concentrons sur l'enseignement primaire et nous chercherons surtout à identifier les processus de massification scolaire communs au trois pays. Cette approche ne permet pas de mettre en évidence le chemin propre que chaque pays maghrébin a tracé en matière de scolarisation.

Selon l'UNICEF (2005), la région Moyen-Orient et Afrique du Nord dans son ensemble a réalisé au cours des 25 dernières années des progrès remarquables dans le domaine de l'enseignement primaire. C'est dans cette région que le taux net d'inscription / de fréquentation scolaire a le plus progressé au monde, avec un accroissement moyen annuel de 1,4%. Si ces rythmes moyens annuels de progression se maintenaient, la région aurait de très fortes chances d'atteindre l'objectif de l'éducation primaire pour tous d'ici à 2015. Nous allons successivement examiner les progrès de la scolarisation dans les trois pays du Maghreb.

Si la Tunisie était le pays le plus en retard au niveau de la scolarisation à son indépendance, c'est celui qui a réalisé maintenant le plus de progrès. Le secteur de l'enseignement a été privilégié dès l'indépendance et représente toujours une priorité pour l'État tunisien. La part de l'enseignement dans le PIB était de 6% en 1990 et de 6,4% pour la période 2000-2002. Ce qui correspond à 13,5% (1990) et à 18,2% (pour la période 2000-2002) des dépenses globales de l'Etat (Sfeir, 2006). La Tunisie a un bon taux de scolarisation à tous les niveaux du système éducatif. Tous les enfants sont

inscrits en première année de l'école primaire et la parité des sexes a été obtenue dans l'enseignement primaire et secondaire. Les filles sont maintenant plus nombreuses que les garçons dans l'enseignement tertiaire (UNICEF, 2005). L'effort engagé en faveur de l'éducation a permis la construction d'écoles dans les zones les plus reculées du pays. Cette politique s'est traduite par un taux de scolarisation qui a atteint plus de 99% pour les enfants de six ans, pour l'année scolaire 2002/2003. Le taux net de scolarisation dans les écoles primaires des enfants dont l'âge varie entre 6 et 12ans a atteint 91,3% au cours de la même année scolaire.

En Algérie, l'effort de scolarisation a été également très conséquent puisque le taux de scolarisation a passé de 47,20% en 1966 à 83,05% en 1998 (Kateb, 2005). A l'indépendance en 1962, le départ de nombreux enseignants vers la France combiné avec la politique d'arabisation ont déstabilisé le système éducatif naissant pendant au moins une décennie. Mais, les revenus du pétrole ont permis un développement sans précédent de la scolarisation de base. Plus récemment, les zones touchées par le terrorisme dans les années 90 ont connu une dégradation des conditions de scolarisation : destruction d'écoles, assassinat d'enseignants, déplacement des populations isolées. Le retour récent de la sécurité a relancé la machine scolaire. Les efforts consentis par l'État algérien pour assurer une éducation obligatoire et gratuite ont eu pour résultat une quasi totale scolarisation des enfants entre 6 et 12 ans (OCDE, 2006).

Au Maroc, l'enseignement scolaire (primaire et secondaire) a connu une progression exponentielle en termes d'effectifs d'élèves, passant de 365 712 en 1955-56 à plus de 5,8 millions en 2003-04. L'effectif global des élèves a été ainsi multiplié par près de 16 alors que la population du pays n'a que triplé (Lamrini, 2006). Ce décalage marque bien le progrès de la forme scolaire en dépit de la croissante démographique. Toutefois, les dernières évaluations effectuées dans le pays sur l'état de l'éducation de base montrent que le Maroc ne réussit pas à diffuser la solarisation notamment dans les zones rurales et montagneuses.

Entre la période des indépendances et maintenant, les trois pays du Maghreb ont connu une véritable expansion scolaire. Les trois pays ont déjà des taux de scolarisation satisfaisants au primaire comme le montre le tableau 1. La parité filles- garçons est atteinte en Algérie et en Tunisie.

Tableau 1 : **Evolution récente du taux net de scolarisation dans le primaire au Maghreb**

	1999			2007		
	Total	Masculin	Féminin	Total	Masculin	Féminin
Algérie	91	93	89	95	96	95
Maroc	70	76	65	89	91	86
Tunisie	93	94	92	95	95	95

UNESCO (2010)

Le développement de l'enseignement au Maghreb a accompagné la mise en place des structures de l'État moderne, leur centralisation et leur consolidation (Sraïeb, 1997; Souali, 2004). La progression de la scolarisation au secondaire a été également fulgurante puisque les effectifs du secondaire au Maghreb sont passés en trente ans (de 1955 à 1985), ne serait-ce que dans le cas du Maroc, d'environ 0,3 à 28%. Le Maghreb contemporain a donc connu de manière simultanée plusieurs phénomènes qui s'étaient étalés en Europe² sur plus d'un siècle et demi : adhésion de la classe dominante au nouveau système méritocratique, développement de l'enseignement secondaire. Cette situation explique les stratégies des élites sociales pour transformer l'école en un système dual³ tournant au seul profit des héritiers (Vermeren, 2002).

Il importe d'observer que le rapport colonial en Algérie était différent par rapport à celui qui prévalait au Maroc et en Tunisie. Ces deux derniers pays faisaient l'objet d'un protectorat alors que l'Algérie a dû subir 130 ans de colonisation qui a tenté de gommer toutes les dimensions de l'identité algérienne (langue, religion, culture etc.). De plus, le Maroc et la Tunisie ont obtenu leur indépendance plusieurs années avant l'Algérie. Ces différences importantes se sont sans doute répercutées au niveau de la construction des systèmes éducatifs nationaux au Maghreb.

Après 40-50 ans d'indépendance, nous constatons que la massification de la scolarisation de base est une réalité au Maghreb à

² Le doublement de la classe d'âge fréquentant l'école secondaire s'était en France produit de 1842 à 1876 en passant de 1,2 à 2,4%. La classe dirigeante avait eu le temps de prendre possession de ce nouveau mode de reproduction sociale (Vermeren, 2002).

³ La dualité du système d'enseignement se retrouve au Maghreb à différents niveaux : social (écoles d'élites /écoles défavorisées, géographique (écoles des côtes / écoles de l'intérieur), linguistique (écoles arabophones/ écoles Francophones).

l'exception de quelques régions. Cette massification de l'école dans la région devrait être consolidée ces prochaines années compte tenu d'une transition démographique bien engagée. En effet, les trois pays suivent le même scénario de baisse remarquable du taux de fécondité. Selon Ouadah-Bedidi & Vallin (2000), le Maghreb n'a mis que 25 ans pour parcourir le même chemin que la France a suivi en deux siècles en ce qui concerne la baisse de la fécondité. Après 35 ans de chute continue, la fécondité tunisienne⁴ a atteint le seuil fatidique: 2,2 enfants par femme en 1998, probablement 2,1 en 1999, tout juste ce qu'il faut pour qu'une mère soit, à la génération suivante, remplacée par une fille et une seule. Seuil auquel, dans un parfait accomplissement de la transition démographique, la fécondité serait censée se stabiliser pour assurer le maintien de l'effectif de la population. L'Algérie et le Maroc suivent de près: leur fécondité était déjà descendue respectivement à 3,1 enfants par femme en 1996 et 1997 (Ouadah-Bedidi & Vallin, 2000).

Durant les années 2000, l'indice de fécondité a continué à baisser pour arriver en 2006 à 2,4 au Maroc, 2,3 en Algérie et 2,1 en Tunisie (Sebti, Courbage, Festy & Kursac-Souali, 2009).

Le Maghreb dispose aujourd'hui d'une fenêtre démographique pour investir dans l'éducation de qualité des jeunes générations et pour avoir une main-d'œuvre de qualité capable de pousser la croissance. Il faut toutefois remarquer que pour quelque temps encore, la démographie va peser sur les efforts de massification de l'enseignement notamment au niveau de l'enseignement secondaire et supérieur. En effet, la population de l'Afrique du Nord continuera à augmenter en dépit du fait que la fécondité est arrivée au seuil du remplacement. Les générations les plus nombreuses ont aujourd'hui dans la région entre 5 et 20 ans. Arrivées à l'âge de procréer, en dépit d'une fécondité maîtrisée, elles feront au total plus d'enfants que leurs aînées. On peut s'attendre que d'ici à 2050 la population de la

⁴ La Tunisie qui fait figure d'élève modèle en matière de planning familial sur le plan international a instauré dès 1964 un programme de contrôle des naissances et l'avortement a été officiellement autorisé. Les allocations familiales ont été supprimées dès le cinquième enfant. Les conséquences ont été visibles au niveau du taux de croissance démographique. Ce dernier a passé de plus de 3% au cours des années 60, à 2,6% en 1975, puis à 2,3 en 1987 et à moins de 1% aujourd'hui. (Lacoste & Lacoste, 1991).

Tunisie augmente encore de 25%, celle du Maroc de 30% et celle de l'Algérie de plus de 40%. Un sacré défi pour les systèmes éducatifs de la région (Ouadah-Bedidi & Vallin, 2000). Il s'agit donc pour les pouvoirs publics de placer l'éducation et l'emploi au cœur des priorités.

L'alphabétisation inachevée et les inégalités régionales et sociales

En dépit des efforts engagés dans le domaine de la scolarisation de masse, le Maghreb n'a pas réussi à vaincre l'analphabétisme et l'illettrisme d'une partie non négligeable de sa population. Le Maroc a un taux d'analphabétisme plus élevé que la Tunisie et l'Algérie. Par ailleurs, le Maghreb connaît un niveau élevé d'inégalités régionales en matière de scolarisation. Ainsi, plus on s'éloigne des côtes et des villes⁵, plus les indicateurs de scolarisation s'affaiblissent. Le pays profond (rural et ou montagneux ou ce qu'on appelle le Maroc, l'Algérie et la Tunisie de l'intérieur) ne bénéficie pas toujours d'une offre scolaire en quantité et en qualité suffisantes (Vidal, 2006).

Dans une enquête réalisée au début des années 2000, Sultana (2004) met en évidence les fortes inégalités régionales en Tunisie. Le taux d'analphabétisme dans les régions du Kef et de Kasserine était de 39% alors que la moyenne nationale est de 27%. Il a aussi noté que 44% des écoles rurales dans ces deux régions ne disposent pas de l'eau courante alors que ce pourcentage n'est que de 30% au niveau national. Au Maroc, des efforts notables ont été conduits afin d'assurer l'accès à l'école dans les régions isolées du pays. Mais, l'implantation de chaque unité scolaire est faite de manière à couvrir à la fois plusieurs zones d'habitation. On comptait ainsi en 1998 environ 11000 unités scolaires, de sorte que plus de 21000 douars (concentration de population rurale) n'avaient pas d'école, et près

⁵ L'exemple de la Tunisie montre que les inégalités scolaires sont également constatées à l'intérieur des villes. Au niveau national, 39% des élèves ont réussi l'examen d'entrée dans le secondaire en juin 1991. Toutefois, il existe des disparités régionales importantes. 46,8% des élèves du gouvernorat de Sousse ont été reçus et 4 écoles de la ville de Sousse sont classées dans les 5 premières du gouvernorat avec des taux de réussite supérieurs à 80%. Pour l'ensemble du pays, ces taux s'accroissent au fur et à mesure que l'on s'approche des grandes agglomérations mais l'examen de la carte de Sousse montre des écarts de plus de 50 points entre les écoles du centre et les écoles de la périphérie (Lezé, 2001).

des trois quarts d'entre eux scolarisaient leurs enfants dans des écoles situées dans les douars voisins. Cette situation accroît la distance entre le domicile des enfants et l'école. Elle a des répercussions importantes au niveau des acquisitions scolaires des élèves et au niveau de l'abandon des études (Lamrini, 2006). En Algérie, les mêmes disparités régionales sont observées entre l'Algérie du Nord qui bénéficie d'un bon taux net de scolarisation et les autres régions, en particulier le Sahara, où l'éducation de base rencontre des difficultés notables. Cette inégalité géographique peut être importante puisque le taux net de scolarisation est de 56,5% pour la wilaya d'Illizi au sud, contre 94,7% pour celle de Skikda au nord (OCDE, 2006).

Dans l'ensemble, les abandons de l'école au Maghreb sont fréquents dans la tranche d'âge 10-14 ans. Cette tranche de la population jeune correspond à la nécessité pour les familles défavorisées d'avoir recours au travail des enfants. Cela se traduit par une constante déperdition en passant du primaire au secondaire ou au supérieur pour les couches sociales les plus défavorisées comme le montre la situation en Algérie où parmi 100 élèves qui entrent à l'école primaire, 9 réussiront au baccalauréat et 5 obtiendront un diplôme d'enseignement supérieur (Conseil National Economique et Social, 2000).

Comme le met en évidence le cas de la Tunisie, il convient de signaler que la catégorie sociale qui a le moins bénéficié de l'effort de scolarisation est celle des filles provenant de communautés rurales. Aujourd'hui le travail des jeunes filles est en conflit avec leur scolarisation quand elles atteignent l'âge compris entre 12 et 14 ans. La déscolarisation précoce des jeunes filles répond ainsi au besoin croissant de revenu des ménages. Qu'elles soient déscolarisées pour le travail domestique ou pour la migration interne dans les villes, les filles en provenance des régions rurales compromettent fortement leur avenir dans une société tunisienne où la majorité des enfants atteignent maintenant le niveau secondaire (Gastineau, 2002; CREDIF, 1996).

Les facteurs qui entravent encore l'accès des ruraux à l'école au Maghreb sont liés à : la pauvreté, l'absence ou l'éloignement des écoles, l'implication des enfants dans les tâches agricoles ou domestiques et une tendance à privilégier la prolongation de la scolari-

sation des garçons par rapport à celle des filles au sein de certaines familles.

En partant du faible l'héritage scolaire de la colonisation, les pays du Maghreb ont pu rattraper le retard accumulé sur certains pays d'Asie et d'Amérique Latine dans le développement de la scolarisation de base durant la première moitié du 20^{ème} siècle en construisant des systèmes éducatifs structurés. Toutefois, il faut encore plus de persévérance et d'efforts pour toucher les catégories sociales les plus défavorisées et atteindre la scolarisation de tous les enfants et l'alphabétisation de la majorité de la population adulte.

Il est également utile de réfléchir aux alternatives au bilinguisme dual arabe/français, présent avec une plus ou moins grande intensité⁶ dans tous les systèmes scolaires maghrébins. Le bilinguisme dual peut être défini au Maghreb par l'utilisation simultanée du français et de l'arabe comme langues d'enseignement. Toutefois, des valeurs et des statuts différents sont assignés à chacune de ces deux langues. Le français est considéré comme le vecteur linguistique prioritaire des disciplines scolaires scientifiques. Il porte à la fois la modernité et la rationalité économique. L'arabe est considéré comme la langue des disciplines scolaires littéraires. Il se voit chargé d'une mission de sauvegarde de la tradition et de l'identité politique et religieuse. Désstabiliser ce dualisme linguistique et scolaire en prenant en compte la diversité culturelle des apprenants est une piste utile pour la réduction des inégalités scolaires au Maghreb. En accélérant l'usage de la langue arabe comme seule langue officielle et en acceptant le français comme la langue dominante de l'activité économique, les systèmes éducatifs maghrébins ont contribué à une plus grande marginalisation de l'arabe dialectal et des langues et cultures berbères. Le développement récent du mouvement de revendication berbère montre que le Maghreb post-colonial n'a pas su faire face à sa diversité linguistique et culturelle. 50 ans après les indépendances, le rapport avec le français reste également ambivalent et le débat linguistique repose le plus souvent sur des considérations politiques

⁶ Au début des 70, le français était encore dominant dans le système éducatif tunisien puisqu'il était utilisé dans la proportion de 50% dans l'enseignement primaire, de 80% dans l'enseignement secondaire et de 90% dans le cycle supérieur. Cette domination était soutenue par la présence de plus de 3000 coopérants français (Le Monde, 1972).

plutôt que sur des résultats de la recherche scientifique sur le bilinguisme.

Enfin, il nous paraît crucial de rappeler que la scolarisation massive est une condition nécessaire mais pas suffisante pour alphabétiser l'ensemble de la population du Maghreb. En effet, la région semble connaître un «analphabétisme de retour⁷» particulièrement tenace. Il touche principalement les femmes et les jeunes qui, après avoir passé quelques années à l'école, sortent du système avec une maîtrise insuffisante de la culture de l'écrit. Le tableau 2 montre par exemple que près de la moitié des femmes marocaines seront encore analphabètes en 2015.

Tableau 2 : **Alphabétisation des adultes au Maghreb (% , 15 ans et plus)**

	2000 - 2007			Projection 2015		
	Total	Masculin	Féminin	Total	Masculin	Féminin
Algérie	75	84	66	81	88	74
Maroc	56	69	43	62	74	51
Tunisie	78	86	69	83	90	76

UNESCO (2010)

Mais, ce qui aggrave la situation des illettrés au Maghreb, c'est qu'ils se retrouvent rapidement dans un univers où la culture écrite est rarement disponible. Leurs faibles compétences scolaires et le peu de contact qu'ils ont avec l'écrit les ramènent rapidement à l'analphabétisme. C'est d'ailleurs un problème qui concerne l'ensemble du monde arabe et pas uniquement le Maghreb. Comme l'a montré le rapport 2003 du PNUD sur le développement humain dans le monde arabe, l'édition est le parent pauvre des priorités dans la région. Les livres publiés dans le monde arabe ne représentent que 1,1% de la production mondiale, alors que la population des 22 pays arabes constitue 5% de la population mondiale (PNUD, 2003). La persistance de l'analphabétisme et de l'illettrisme d'une partie non négligeable de la population maghrébine est une caractéristique que le Maghreb partage avec les pays africains et arabes alors que de nombreux pays asiatiques et latino-américains ont réussi à alphabé-

⁷ Cette expression exprime le retour à l'analphabétisme d'une personne qui a été à une période sa vie alphabétisée.

tiser la majorité de la population sans disposer de moyens économiques supérieures à ceux du Maghreb.

Le Maghreb en comparaison internationale

Dans l'époque actuelle marquée par la globalisation économique et l'internationalisation des échanges et des politiques éducatives, il est devenu incontournable de comparer les performances des systèmes éducatifs. Les études de type PISA (Programme for International Student Assessment) ou PIRLS (Progress in International Reading Literacy Study) confirment cette tendance. Il convient alors d'analyser les performances éducatives du Maghreb par rapport aux autres pays en développement et de dégager les spécificités de la situation scolaire maghrébine à l'échelle internationale.

Un classement en rapport avec le niveau de développement économique de la région

Afin de situer les systèmes éducatifs maghrébins au niveau international, nous avons choisi de comparer les trois pays maghrébins avec 3 autres pays en développement ayant un revenu par habitant PPP (Parité Pouvoir d'Achat) comparable situé en Afrique, en Amérique latine et en Asie : la Namibie, la Colombie et la Jordanie (cf. Tableau 1).

Au niveau de l'enseignement primaire, nous remarquons que les trois pays du Maghreb ont des résultats équivalents aux trois pays en développement du groupe de comparaison. La Tunisie se distingue par un excellent pourcentage d'enfants qui achèvent le primaire alors que le Maroc est à la traîne dans ce domaine. Au niveau de la parité entre les femmes et les hommes dans l'enseignement primaire et secondaire, le Maghreb a résorbé entre 1991 et 2004 le retard qu'il avait dans ce domaine. Seul le Maroc doit encore redoubler ses efforts en matière de scolarisation féminine. Par conséquent, si la parité filles-garçons⁸ dans la scolarisation primaire et secondaire est pratiquement réalisée, au niveau de l'alphabétisation, les femmes représentent toujours le groupe le moins favorisé.

Au niveau de la pauvreté de la population, le Maghreb se distingue nettement de la Colombie et de la Namibie par un pourcen-

⁸ Les filles sont actuellement majoritaires dans certaines filières de l'enseignement secondaire et universitaire en Tunisie et en Algérie.

tage relativement faible de la population vivant avec moins de 2 dollars par jour. L'alphabétisation de la population adulte représente le domaine où le Maghreb est le plus en retard par rapport aux pays ayant un niveau de développement économique comparable. Entre 25% (en Tunisie) et 48% (au Maroc) de la population du Maghreb âgé de plus de 15 ans est analphabète. C'est le défi éducatif le plus important à relever pour les trois pays.

Tableau 3 : **Principaux indicateurs de développement de l'éducation de base**

	% d'enfants qui achèvent le primaire		Taux de parité femmes hommes dans l'enseignement primaire et secondaire		% de la population disposant de moins de 2 \$ par jour	Revenu par habitant en PPP	% de la population alphabétisée âgée de 15 ans et plus
	1991	2004	1991	2004	1995-2003	2005	2000-2004
Algérie	79	94	83	99	15,1	6770	70
Maroc	47	75	70	88	14,3	4360	52
Tunisie	74	97	86	102	6,6	7900	74
Namibie	-	81	108	104	55,8	7910	85
Colombie	70	94	104	108	17,8	7420	93
Jordanie	93	97	101	101	7	5280	90

World Bank (2006)

Dans le cadre des efforts pour évaluer les progrès de l'éducation de base l'UNESCO a construit l'indice du développement de l'Education pour tous (IDE). Cet indice est la moyenne arithmétique de quatre éléments : l'enseignement primaire universel, l'alphabétisation des adultes, la qualité de l'éducation mesurée par le taux de survie en 5e année de scolarité et la parité entre les sexes. Le tableau 4 montre que le Maroc a réalisé la meilleure variation de l'IDE entre 1998 et 2002. Si les pays du Maghreb amélioreraient durant les prochaines années leur niveau d'alphabétisation des adultes et la parité entre les sexes dans le cas du Maroc, leur IDE serait l'un des plus élevé comparé à celui des pays de niveau économique similaire.

Tableau 4 : **L'indice du développement de l'éducation pour tous (IDE)**

	1998	2002	Variation
Algérie	-	0,877	-
Maroc	0,686	0,749	+ 0,06
Tunisie	0,859	0,895	+ 0,03
Namibie	0,841	0,883	+ 0,04
Colombie	0,849	0,876	+ 0,02
Jordanie	0,936	0,946	+ 0,01

Source : UNESCO (2006a)

Actuellement, les enquêtes internationales du type PISA ou PIRLS permettent de situer la qualité de l'enseignement dans différentes régions du monde. D'une manière générale, le Maghreb, à l'instar de la plupart des pays en développement, participe peu à ce genre d'enquêtes internationales. Les rares participations maghrébines se sont traduites par des performances faibles. Le Maroc a participé à l'enquête internationale PIRLS et a obtenu des résultats meilleurs que ceux de la Colombie à l'exception du taux net de scolarisation dans le primaire (UNESCO, 2006b). Toutefois, alors que le Maroc a un taux de scolarisation pour la 4^{ème} année primaire qui dépasse 80%, moins de 20% des élèves atteignent le seuil minimum de compétences (UNESCO, 2004).

La Tunisie a participé à l'enquête PISA 2003 et a été située dans le bas du classement comme la plupart des pays non-membres de l'OCDE, dont le niveau de vie et le moindre accès à l'éducation de certaines couches peuvent expliquer la mauvaise performance relative (Brésil, Thaïlande, Indonésie et Turquie). Le score moyen des élèves tunisiens en mathématiques dans l'enquête PISA se situe au même niveau que celui du Brésil ou de l'Indonésie. Toutefois, ce score est nettement inférieur à celui de la Thaïlande et surtout de la Russie, pays avec un revenu par habitant comparable à celui de la Tunisie (World Bank, 2006).

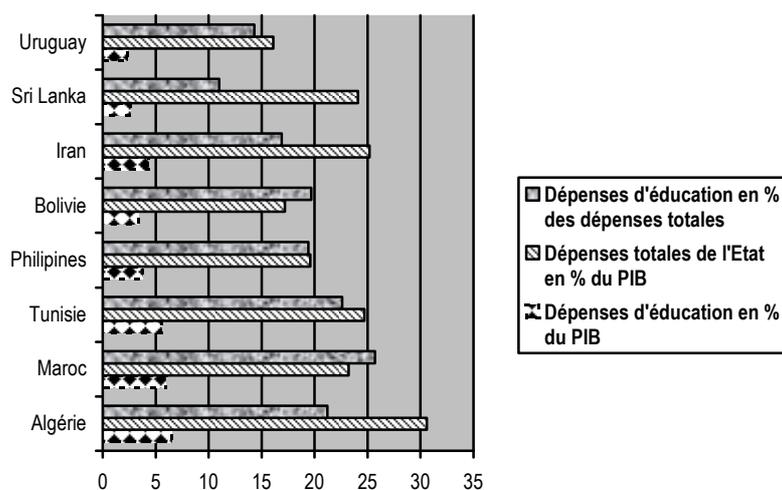
Il importe d'identifier les raisons du faible rendement scolaire des élèves maghrébins comparativement à ceux des pays asiatiques et ceux de l'OCDE. Au-delà des explications relevant des conditions générales de la scolarisation (équipements scolaires, matériel didactique, formation des enseignants), il nous semble utile d'avancer

deux pistes d'explication. Tout d'abord, il faut observer qu'en comparaison avec les pays développés et certains pays asiatiques, l'enseignement primaire maghrébin fonctionne à double flux (à mi-temps) afin de permettre la scolarisation d'un plus grand nombre d'élèves. Les élèves passent donc moins de temps au Maghreb sur les apprentissages scolaires. Or, la recherche en éducation montre une forte corrélation entre le temps passé dans les classes et la qualité des apprentissages. Ensuite, il faut rappeler la surreprésentation de l'enseignement des langues et de la religion dans la grille scolaire au Maghreb, ce qui réduit le temps dédié aux autres matières scolaires et en particulier aux mathématiques et aux sciences. Ainsi, la part consacrée à l'enseignement des langues dans le système éducatif tunisien représente 58% de l'horaire global (dont 30% pour la langue arabe et 28% pour la langue française) alors que cette proportion est de seulement 30% dans les pays de l'Union européenne (Ministère de l'éducation nationale, 2002).

Un bon niveau d'investissement dans l'éducation

Le double défi de l'amélioration de la qualité de la scolarisation et d'une extension équitable de l'accès à l'école exige un investissement financier durable. Comparés à des pays ayant un niveau de développement économique similaire (Cf. Graphique 1), les pays du Maghreb se distinguent par la priorité qu'ils accordent au secteur de l'éducation publique en termes de dépenses d'éducation en % du PIB et de dépenses d'éducation en % des dépenses publiques totales. L'Algérie se distingue par l'importance de ses dépenses publiques notamment pour l'éducation. Cela montre à la fois que l'éducation est une priorité pour les gouvernements de la région mais aussi que le secteur public est prédominant en termes d'emploi et d'investissement. En 1999, le Maroc a ainsi dépensé 6% du PNB et 25,7% des dépenses totales du gouvernement sur l'éducation (Welmond, 2004). L'effort financier consenti pour le secteur de l'enseignement est fort appréciable quand on le rapporte aux ressources publiques globales de l'État. Cependant, une grande part du budget est absorbée par le fonctionnement du système, surtout par les dépenses salariales. De plus, la centralisation excessive en matière de gestion scolaire et l'absence d'un dispositif de suivi, d'évaluation et de contrôle rigoureux limite l'efficacité du système (Lamrini, 2006)

Graphique 1: Les dépenses d'éducation : une comparaison de différents pays



Source : Welmond (2004).

La prédominance de l'enseignement public

Comparé aux tendances à l'œuvre dans les pays ayant un niveau de développement similaire, le développement de l'enseignement privé demeure limité au Maghreb comme le montre le tableau 5. Si les statistiques officielles font défaut en ce qui concerne l'Algérie, la Tunisie et le Maroc affichent une participation moyenne du privé de type commercial ne dépassant pas actuellement les 5%, loin de la participation élevée du privé en Amérique Latine ou en Asie. Il semble qu'il s'agit là d'une particularité intéressante à préserver dans les systèmes éducatifs du Maghreb. Cette spécificité s'explique à la fois par le contrôle strict par l'Etat ou l'abandon des institutions scolaires religieuses au Maghreb mais aussi par le fait que l'enseignement privé commercial n'a pas pu durant les décennies qui ont suivi les indépendances se positionner comme un pôle de qualité dans l'enseignement.

Il faut en revanche observer que l'enseignement privé lié aux missions diplomatiques étrangères (principalement à la France) scolarise les enfants des élites. Si les effectifs concernés demeurent

modestes, cet enseignement joue un rôle important dans la reproduction sociale des élites.

A ce propos, la recherche comparative effectuée par Mingat, Tan et Rakotomalala (2002) pour le compte de la Banque Mondiale montre qu'il est indispensable que tous les enfants puissent avoir accès à un enseignement primaire qui soit à la fois gratuit (pas de frais de scolarité ni de dépenses privées directes de scolarisation) et de bonne qualité. Les auteurs de cette étude estiment qu'il est pertinent de permettre à certains parents de scolariser leurs enfants dans l'enseignement privé. En analysant la situation des pays les plus performants en matière d'EPT, il semble raisonnable, selon cette recherche, de retenir la fourchette 5-10% pour la proportion des effectifs scolarisés dans l'enseignement privé. Ce qui correspond exactement au taux actuel constaté au Maroc et en Tunisie.

Cependant, le bilinguisme dual des systèmes éducatifs évoqué précédemment dans ce texte devra inciter les pays du Maghreb à la prudence dans le développement de l'enseignement privé⁹. Il nous semble qu'une ouverture non régulée au privé accélérera à coup sûr ce dualisme en instaurant un système éducatif à deux vitesses: un système public arabisé et utilisant des méthodes pédagogiques archaïques pour les couches défavorisées et une offre privée francophone, partiellement liée aux missions diplomatiques étrangères, et alignée sur les standards internationaux pour les élites. Un développement substantiel de l'enseignement privé aggraverait la fracture actuelle de l'intelligentsia maghrébine qui met face à face deux mondes qui s'ignorent et se méprisent : l'intelligentsia de formation arabophone et l'intelligentsia de formation moderne, c'est-à-dire pour l'essentiel de formation française. L'intelligentsia de formation arabophone, et derrière elle l'ensemble des exclus, est à la recherche d'une authenticité qu'elle croit pouvoir restaurer en réponse aux difficultés du projet modernisateur qui a servi de trame à l'édification de l'État national postcolonial (Vermeren, 2002).

⁹ Au Maroc, selon une entente signée entre l'État et les représentants du privé, ce secteur devrait accueillir 20% de effectifs du primaire et du secondaire d'ici 2012.

Tableau 5 **Effectifs du privé en % de l'ensemble des effectifs**

	Primaire		Secondaire	
	1998-99	2002-03	1998-99	2002-03
Maroc	4	5	5	5
Tunisie	0,7	0,9	8	4
Namibie	4	4	5	4
Colombie	20	17	33	24
Jordanie	29	29	17	16
Indonésie	-	16	-	43

Source : UNESCO (2006b)

Les perspectives futures

L'accès à l'école de base semble actuellement assuré pour la majorité des enfants au Maghreb. Cependant, trois questions demeurent d'actualité: (a) l'archaïsme des méthodes pédagogiques couplé avec la sortie précoce du système éducatif, (b) les bénéfices limités de «l'investissement scolaire» (c'est-à-dire ce que les pays du Maghreb ont gagné en matière d'effets bénéfiques de la scolarisation de masse) et (c) la formation pédagogique et professionnelle insuffisante des enseignants.

(a) **Abandonner les méthodes pédagogiques archaïques et donner du sens aux savoirs scolaires**

Le sociologue français Bernard Charlot (1993) a mis en évidence que les élèves ont un rapport au savoir différent suivant qu'ils considèrent l'école comme lieu de mobilisation personnelle (où l'on travaille pour apprendre) ou comme un lieu d'imprégnation (où il se passe des choses, où il faut aller et où il faut obéir). L'approche scolaire dominante dans les trois pays du Maghreb est pour l'apprenant une pédagogie de l'imprégnation et non pas une pédagogie de mobilisation sur des savoirs scolaires qui ont du sens pour l'élève et sa communauté. L'école maghrébine est dans l'ensemble caractérisée par une pédagogie frontale axée plus sur l'enseignement que sur l'apprentissage. Elle ne joue pas un rôle suffisant en matière de socialisation et d'autonomisation. L'élève n'y apprend pas à gérer son propre processus d'apprentissage, à participer activement aux activités scolaires, à s'épanouir et à devenir ouvert, créatif entreprenant et développant un esprit critique. L'école est surtout perçue

comme un lieu d'acquisition de connaissances conduisant à l'octroi de diplômes, offrant une possibilité d'accéder à un emploi et une certaine reconnaissance sociale (UNICEF, 2004).

Pour rompre cette pédagogie de la transmission-imprégnation et passer à une pédagogie favorisant les apprentissages socioculturellement productifs, il nous paraît primordial d'engager des réformes du curriculum scolaire et de la formation initiale et continue des enseignants. Toutefois, les réformes déjà en cours, calquées pour l'essentiel sur les orientations en vigueur dans les pays industrialisés (approche par compétences, pédagogie du projet), ne permettent pas des changements en profondeur des systèmes éducatifs maghrébins. Le fond du problème de l'école maghrébine semble être la persistance de méthodes pédagogiques scolastiques qui relèvent d'un autre temps: programmes surchargés, propension à l'encyclopédisme, cloisonnement des disciplines scolaires, faible formation professionnelle et pédagogiques des enseignants (Ministère de l'éducation, 2002).

La sortie précoce du système scolaire pour les catégories sociales les plus défavorisées est de plus en plus visible au Maghreb à la fois dans les zones rurales et urbaines. Poussés, à la fois par la nécessité de survie mais aussi par une école qui ne fait pas sens pour eux, de nombreux jeunes quittent l'école à différents niveaux du système éducatif. Plus cette sortie est précoce, plus ces jeunes auront du mal à garder les rudiments de compétences acquises à l'école et à s'insérer dans le monde du travail.

(b) L'insertion des diplômés du secondaire et du supérieur

Depuis un demi-siècle, les pays du Maghreb ont massivement investi dans la scolarisation. Toutefois, malgré toutes les réformes entreprises et les efforts en matière d'investissement économique, la région peine à offrir aux jeunes diplômés une insertion adéquate dans le tissu productif. Comme le montre une étude récente de la Banque Mondiale, le taux des sans-emploi est élevé pour les personnes ayant un niveau d'éducation supérieure puisqu'il était estimé en 1997 à 6,4% en Tunisie, 37,6% en Algérie et 68,4% au Maroc (World Bank, 2004). Ces taux sont parmi les plus élevés au monde comparés à ceux des pays à revenu intermédiaire.

Au Maroc, le nombre d'actifs employés titulaires d'un diplôme d'enseignement supérieur est aujourd'hui de l'ordre de 600000 per-

sonnes alors que dans le même temps on compte plus de 280000 étudiants en cours de formation et déjà 250000 chômeurs diplômés de l'enseignement supérieur (Lamrini, 2006). En Tunisie, le développement de l'enseignement supérieur est encore plus important qu'au Maroc puisqu'en 2006, près de 270 000 étudiant(e)s fréquentent les universités du pays dont une majorité de filles (59%) alors que le pays est trois fois moins peuplé que le Maroc (Sfeir, 2006). Par conséquent, la problématique du chômage des universitaires en Tunisie est sans doute beaucoup plus élevée maintenant par rapport à l'estimation optimiste articulée ci-dessus par la Banque Mondiale en 1997.

Les secteurs économiques n'offrent généralement pas des débouchés en rapport avec les études effectuées. De plus, les possibilités d'insertion professionnelle sont rares et les procédures de recrutement opaques. Or, la massification de l'école au Maghreb a créé une forte demande d'éducation scolaire et un espoir légitime d'un retour sur investissement de la part des apprenants et de leurs familles. Comme l'affirment, Bourdieu et Champagne (1992), l'institution scolaire est durablement habitée par des exclus en puissance, qui y importent les contradictions et les conflits associés à une scolarité sans autre fin qu'elle-même. Elle constitue pour les familles et les élèves issus de milieux populaires comme un leurre, une déception collective.

Il n'est plus possible d'ignorer qu'en investissant massivement dans la scolarisation, les pays du Maghreb ont suscité une demande sociale croissante d'éducation à tous les niveaux d'enseignement. Des milliers de jeunes ont été formés dans différentes professions techniques¹⁰ et scientifiques. D'autres ont obtenu un diplôme universitaire après des années de sacrifice. Or, leur insertion sur le marché du travail est ardue ou même impossible. Cela provoque frustration, découragement et désir d'émigration. Devenu phénomène structurel au Maghreb, le chômage des diplômés exigera au moins trois réponses simultanées: une révision de la façon dont les jeunes diplômés sont formés au secondaire et à l'université en développant notamment les liens avec le tissu productif, une politique volontariste d'aide à l'insertion professionnelle des jeunes ainsi qu'une

¹⁰ L'insertion des jeunes diplômés de l'enseignement secondaire technique mérite une analyse approfondie qui ne peut pas se faire dans le cadre de cet article.

implication active des entreprises publiques et privées dans l'engagement de jeunes diplômés.

(c) Améliorer la formation des enseignants pour relever la qualité du système éducatif

De plus en plus d'observateurs soulignent que la qualité de l'éducation dépend pour une large mesure des ressources humaines sur lesquelles peut compter le système éducatif. Les enseignants sont évidemment au cœur des réformes visant à accroître la qualité des systèmes éducatifs. Or, si certains croient toujours que l'on est enseignant par vocation et que d'autres militent pour une formation professionnelle rapide sur le tas, des recherches convergentes montrent que la formation initiale des enseignants joue un rôle important dans la qualité d'un système éducatif (Darling-Hammond, 2006).

Au Maghreb, la formation des enseignants n'a pas été une priorité de la période de construction des systèmes éducatifs après les indépendances. Il fallait construire des écoles et trouver dans l'urgence des enseignants capables de tenir les classes. D'ailleurs, la formation occupe toujours une place marginale dans la recherche éducative dans la région. Nous n'avons ainsi pas trouvé d'études systématiques récentes sur la formation des enseignants consacrées au Maghreb. Même les organisations internationales telles que l'UNESCO ou la Banque Mondiale, qui ont réalisé de nombreuses études en Afrique subsaharienne en Asie ou en Amérique Latine, n'ont pas produit une littérature significative consacrée à la formation des enseignants au Maghreb. Cette problématique est d'ailleurs ancienne dans la région. Ainsi, à la veille de l'indépendance du Maroc, 42% des enseignants français et 96% des enseignants marocains étaient des suppléants sans formation pédagogique. Sous la pression de faire face au double impératif de la «marocanisation» et de la généralisation de l'enseignement, cette tendance s'est poursuivie pendant de longues années après l'indépendance par des recrutements massifs d'enseignants sans aucune formation pédagogique (Lamrini, 2006). En Algérie, le Ministère de l'Education a rappelé récemment que 85% des enseignants du primaire et 65% du moyen n'ont pas le baccalauréat. Un tel constat alarmant nécessite de prendre les mesures nécessaires pour y remédier. En Tunisie, un effort particulier a porté durant les 15 dernières années sur la mise à niveau pédagogique des enseignants. Cet effort s'est traduit par une amélioration massive du

niveau de formation initiale du corps enseignant dans le pays puisque 72,1% des enseignants du primaire et 83,4% des enseignants du secondaire répondaient en 2005 aux standards internationaux dans le domaine. En 1985, ces chiffres étaient de 11,3% pour le primaire et de 49,3% pour le secondaire (Ministère de l'éducation, 2007).

Si elle bien menée et basée sur les récentes recherche dans le domaine, la refonte du système de formation des enseignants dans la région permettra d'améliorer la qualité de l'éducation dispensée aux jeunes maghrébins. Nous soulignons en particulier l'importance du volet pratique de la formation et la nécessité d'impliquer les écoles et les enseignants expérimentés sur le terrain dans la formation initiale des futures générations d'enseignants. Au niveau de la formation continue, il est regrettable de constater que les trois pays maghrébins ont opté pour des réformes curriculaires basées sur l'approche par compétences alors que la plupart des enseignants sur le terrain n'ont pas bénéficié d'un recyclage substantiel permettant de la mettre réellement en pratique dans les classes.

CONCLUSION

Pour une appropriation locale de la forme scolaire au Maghreb

Cet article avait pour objectif de dresser un bilan synthétique et comparatif de la scolarisation de masse au Maghreb. Loin d'être alarmant, le constat auquel nous arrivons est toutefois mitigé. D'une part, les trois pays du Maghreb ont réussi, en partant du système éducatif embryonnaire légué par la colonisation, à construire des systèmes éducatifs actuels bien structurés. Les trois pays ont des systèmes éducatifs assez comparables même si la Tunisie et l'Algérie s'en sortent mieux que le Maroc sur le plan quantitatif (taux de scolarisation, taux d'alphabétisation et parité filles garçons). D'autre part, l'analphabétisme persistant et la difficile insertion des diplômés du secondaire et du supérieur sur le marché du travail sont des dossiers prioritaires qui handicapent lourdement le développement économique et attisent les tensions sociales. L'école comme un pilier du développement socioéconomique et comme un outil de rattrapage du retard scientifique et technologique par rapport au monde développé n'est plus une idée partagée par les élites et l'opinion publique comme c'était clairement le cas au lendemain de l'indépendance. Ce

désenchantement par rapport à l'école et sa place dans la société est préoccupant.

Au niveau international, les systèmes éducatifs maghrébins soutiennent la comparaison en matière d'éducation de base avec les pays ayant un niveau de développement économique similaire même si ils peuvent mieux faire en matière d'alphabétisation. Des pays comme la Jordanie et la Colombie font mieux que la moyenne maghrébine dans ce domaine. Il est également important de souligner que la prédominance du secteur d'enseignement public au Maghreb est une exception dans les pays en développement qui ont vu le secteur privé gagner du terrain durant les dernières décennies. Même si une fraction de l'enseignement privé francophone jouit d'un prestige certain auprès des élites au Maroc et en Tunisie, l'ensemble du secteur privé n'a pas le monopole de reproduction des élites omniprésent dans de nombreux pays. Toutefois, on peut se demander si l'explosion du tutorat privé à domicile ne constitue pas une sorte de privatisation masquée et souterraine de l'école publique au Maghreb.

En définitive, l'appropriation de la forme scolaire par les pays maghrébins demeure inachevée malgré les progrès quantitatifs réalisés en 50 ans d'indépendance. Même si on ne peut pas attribuer à l'école la responsabilité du relatif sous-développement économique de la région, on peut toutefois émettre l'hypothèse que l'école n'a pas su concrétiser beaucoup d'espairs. Durant les prochaines années, les systèmes éducatifs maghrébins doivent faire l'objet de recherches éducatives visant à évaluer les progrès qualitatifs de la scolarisation de base. Les moyens novateurs pour combattre l'analphabétisme, les difficultés d'insertion des jeunes diplômés, les réformes curriculaires et la formation initiale et continue des enseignants constituent autant de thèmes prioritaires pour la recherche en éducation dans la région.

Références bibliographiques

- Bennagmouch, S.** (2001). Education et croissance économique : le rôle de la politique éducative au Maroc. *Revue canadienne d'études du développement*, XXII (1), 81-114.
- Boli, J., Ramirez, F.O., & Meyer, J.W.** (1985). Explaining the origins and expansion of mass education. *Comparative Education Review*, 29, 145-170.
- Bourdieu, P., & Champagne, P.** (1992). Les exclus de l'extérieur. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 91-92, 71-75.
- Dhahri, N.** (1988). *État et évolution de l'enseignement manuel dans les écoles primaires tunisiennes*. Revue Tunisienne de Sciences Sociales, 25, 94-95, 75-168.
- Darling-Hammond, L.** (2006). *Powerfull teacher education. Lessons from exemplary programs*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Chabchoub, A.** (2000). *École et modernité. En Tunisie et dans les pays arabes*. Paris : L'Harmattan.
- Charlot, B.** (1993). *Ecole et savoir dans les banlieues... et ailleurs* . Paris : Armand Colin.
- Conseil National Economique et Social.** (2000). *Rapport National sur le Développement Humain, réalisé avec l'appui du PNUD* : <http://www.cnes.dz/>
- CREDIF.** (1996). *Femmes rurales de Tunisie*. Tunis. CREDIF.
- Gastineau, B.** (2002). *Scolarisation, travail et migration des jeunes filles en Kroumirie (Nord-Ouest de la Tunisie*, Colloque International de l'AIDELF Enfants d'aujourd'hui Diversité des contextes Pluralité des parcours, 9-13 décembre 2002 : <http://www.ird.mg/>
- Hubert, M.** (1978) (ed.). *Technologies et développements au Maghreb*. Paris : CNRS.
- Lacoste, C. & Lacoste, Y.** (1991). (Ed). *L'État du Maghreb*. Paris : La Découverte.
- Lamrini, A.** (2006). *Systèmes Educatifs, Savoir, Technologies et Innovation. Rapport thématique*. Rabat : Cinquantenaire de l'Indépendance du Royaume du Maroc.
- Lezé, G.** (2001). La généralisation de l'enseignement primaire au Maghreb. *Correspondances. Bulletin scientifique de l'IRMC* : <http://www.irmcmaghreb.org/corres/textes/leze.htm>

- Kateb, K.** (2005). *École, population et société en Algérie*. Paris : L'Harmattan.
- Le Monde.** (1972). *L'assistance culturelle et technique est un des pôles de la coopération*. P.11
- Mahfoudh, D.** (1992). L'égalité des chances par l'éducation. *Confluences Méditerranéennes*, 3, 59-73.
- Mingat, A., Tan, J-P. & Rakotomalala, R.** (2002). *Le financement de l'Education Pour Tous en 2015: Simulations pour 33 pays d'Afrique subsaharienne*. Washington DC : Banque Mondiale.
- Ministère de l'éducation nationale.** (2002). *La nouvelle réforme du système éducatif tunisien. Programme pour la mise en oeuvre du projet "Ecole de demain" (2002-2007)*. Tunis : Ministère de l'éducation.
- Ministère de l'éducation nationale.** (2007). *Taux de qualification des enseignants tunisiens*. Tunis: Ministère de l'éducation.
- OCDE.** (2006). *Perspectives économiques en Afrique 2005/2006-Études par pays : Algérie*. Paris : OCDE.
- Ouadah-Bedidi, Z. & Vallin, J.** (2000). Maghreb: la chute irrésistible de la fécondité. *Populations & Sociétés*, 359, 1-4.
- PNUD.** (2003). *Le Développement Humain Dans Les Pays Arabes*. New York : PNUD.
- Savarèse E.** (2002). Ecole et pouvoir colonial. Retour sur la légitimation de la colonisation. *Dialogues Politiques* : www.la-science-politique.com:revue2;papier1.htm
- Sebti, M. Courbage, Y., Festy, P. & Kursac-Souali, A.-C.**(2009). *Population & Sociétés*, 459, 1-4.
- Sfeir, A.** (2006). *Tunisie, Terre de paradoxes*. Paris : Archipel.
- Souali, M.** (2004). *L'institutionnalisation du système de l'enseignement au Maroc. Évaluation d'une politique éducative*. Paris : L'harmattan.
- Sraïeb, N.** (1997). Tunisie : la politique sociale et culturelle de 1987 à 1997. *Annuaire de l'Afrique du Nord*, tome XXXVI, 47-78.
- Sultana, R.** (2004). *Tunisia's Quest for Educational Quality: Introducing the Competency Approach in Primary Schooling*. Amman : UNICEF (MENA Occasional Papers N°2).
- UNESCO.** (2004). *Global Monitoring Report 2005. Education for All*. Paris: UNESCO.
- UNESCO.** (2006a). *L'alphabétisation, un enjeu vital*. Paris : UNESCO.

- UNESCO.** (2006b). *Education pour tous: L'Exigence de Qualité.* Paris : UNESCO.
- UNESCO.** (2010). *Reaching the Marginalized.* Paris: UNESCO-Oxford University Press.
- UNICEF.** (2004). *La situation des enfants en Tunisie. Analyse et recommandations.* Tunis: UNICEF.
- UNICEF.** (2005). *Progrès pour les enfants. Le bilan de l'enseignement primaire et de la parité des sexes.* New York : UNICEF.
- Vermeren, P.** (2002). *La formation des élites marocaines et tunisiennes. Des nationalistes aux islamistes, 1920-2000.* Paris : La Découverte.
- Vidal, L.** (2005) (Ed.). *Los retos de la educacion basica en los paises del Mediterraneo Sur. Documento de trabajo No 8.* Madrid-Barcelona: Fundacion Carolina-IEMed.
- Welmond, M.** (2004). Les Projets Education de la Banque mondiale au Maroc. *La lettre d'information trimestrielle du Bureau de la Banque mondiale au Maroc*, 1, 18-19.
- World Bank.** (2006). **World Development report 2007.** Washington, DC. World Bank.
- World Bank.** (2004). *Unlocking the Employment Potential in the Middle East and North Africa: Toward a New Social Contract.* Washington DC : The World Bank.

TICE ET TRANSITION VERS LE LMD : ASPECTS PEDAGOGIQUES ET DIDACTIQUES

Ali **MOUHOUCHE** *

Aissa **BENSEDIK** **

RESUME

Le système LMD constitue un tournant capital pour la réussite de la réforme universitaire en Algérie. Ce changement de pratique, d'approche, voire de paradigme pédagogique (travail individuel, projet personnel, tutorat...), est vu comme une amélioration consistant à déployer sur plusieurs plans une nouvelle démarche d'enseignement. Mais, sur le terrain, d'anciens réflexes persistent. Est-ce que la prise en charge du LMD est au niveau attendu du côté enseignant, et quelles mesures en feraient une réussite? Notre recherche examine ces questions à travers quelques indicateurs en utilisant une enquête et un questionnaire pour enseignants. Les résultats, proches de ceux d'autres chercheurs dans le monde, confirment grandement le degré insuffisant de prise en compte de la démarche prévue. Une FAD par le biais des NTIC peut résorber progressivement ce problème.

MOTS CLÉS

Système LMD, NTIC, innovation, didactique, modèles pédagogiques.

CODE JEL : I 21

* Enseignant-chercheur, Ecole Nationale Supérieure Agronomique (E.N.S.A.), Avenue Pasteur, El-Harrach, Alger, Algérie, mail : amouhouche@yahoo.fr

** Maître de conférences, Université d'Alger, chercheur associé au CREAD, abensedik@hotmail.com

1 - INTRODUCTION

Le nouveau système LMD, adopté par l'Algérie, et pour lequel l'objectif en terme d'effectifs doit atteindre au moins 50% des cours pour la réussite de la réforme universitaire (Afroun, 2006), constitue un tournant capital. Ce nouveau système a concerné 41 établissements de l'enseignement supérieur dès la rentrée 2006-2007. Il remplace l'actuel système de formation supérieure, qualifié maintenant de classique, qui a été mis en place en 1971. Déployer sur le terrain, et sur les multiples plans (pédagogique, didactique, administratif voire social et personnel) une nouvelle démarche d'enseignement/formation constitue une innovation dont l'impact est important sur le système universitaire. Cette innovation consiste en un changement de pratiques et parfois même de paradigmes et d'approches pédagogiques. En effet, dans le système LMD, le travail individuel de l'étudiant est comptabilisé dans le volume horaire de la formation, l'étudiant doit définir un projet personnel, un tuteur doit être assigné à chaque étudiant pour le suivi et le soutien à sa scolarité... Ce sont là quelques différences marquantes avec l'ancien système. Elles placent essentiellement l'apprenant au centre du processus d'apprentissage à travers un parcours individualisé. Cette innovation est vue comme une amélioration des pratiques pédagogiques, on parle même d' "une nouvelle université que l'on édifie à travers le monde" (Raby, 2008). Cependant, sur le terrain, ces mesures se confrontent à la résistance au changement, sans compter qu'elles nécessitent aussi des outils et des moyens en tant qu'innovation.

La culture universitaire est assez inflexible et l'incorporation de réformes se produit sans que des transformations significatives ne se ressentent. Dans les circonstances actuelles, on court le risque que ces changements opèrent dans des aspects formels et administratifs sans qu'ils arrivent à affecter les pratiques enseignantes comme prévu (Pastor (2004), cité par Edwards Schachter et al. (2005)). D'autres recherches récentes confirment cette tendance. Chiali (2007) écrit : " ... sur le terrain nous nous rendons compte que seul le nom du diplôme a changé et que les objectifs et la finalité du nouveau système [système LMD] n'ont pas été pris en compte".

Dans cet article, nous nous demandons à travers quelques indicateurs si, du côté enseignant, la prise en charge de ce changement est au niveau attendu; et quelles seraient les mesures à prendre, en fonction des lacunes et des contraintes constatées, pour en faire une réussite. Nous conjecturons que les principales difficultés proviennent du manque d'information et de formation en psychopédagogie des enseignants. Ceux-ci gardent et mobilisent les réflexes, les discours, les méthodes d'enseignement et les approches pédagogiques du système classique, dans lequel ils ont été formés du fait "qu'ils passent souvent rapidement du statut d'étudiant à celui d'enseignant à qui sont confiés aussi rapidement des responsabilités d'enseignement" (Elkechai, 2007). Dans ces conditions, les enseignants, l'administration et les étudiants eux-mêmes prendront difficilement en charge les U.E. (Unités d'Enseignement) transversales, la notion d'autonomie et de définition d'un projet personnel, ainsi que la maîtrise et l'utilisation de l'outil informatique. En effet, ce sont des approches auxquelles les concernés ne sont pas initiés du fait qu'ils ne les ont pas vécu dans l'ancien système et qu'ils n'ont pas été formés dans ce sens. Cependant en mettant en œuvre des capacités d'adaptation et de conversion, et compte tenu de la mondialisation qui touche leurs diverses activités, ces enseignants pourront être facilement formés pour peu qu'on leur fournisse l'opportunité, un environnement et des moyens adaptés.

Nous menons notre expérimentation autour de deux de ces concepts: les objectifs pédagogiques et l'utilisation des outils informatiques. Présenter les objectifs au début d'un module n'est pas une formalité facultative, dans la mesure où ces objectifs ont au moins deux fonctions essentielles: *une fonction d'orientation et une fonction d'apprentissage* (Depover et al., 2002). *La fonction d'orientation*, dans le cadre du LMD est importante du fait que l'étudiant à la liberté de choisir son parcours de formation. De même que la *fonction d'apprentissage* qui permet, elle, à l'apprenant de focaliser son attention sur les points importants et d'organiser son apprentissage en fonction de ceux-ci. De nombreuses études ont montré que la présentation des objectifs, sous la forme d'une description explicite des compétences attendues de l'élève, aidait celui-ci dans ses apprentissages. La construction de compétence même utilise les ressources cognitives, parmi d'autres ressources, qui pourraient être

obtenues suite à des apprentissages ayant des objectifs d'ordre cognitif, comportemental ou affectif (Jonnaert, 2002).

Quant aux outils informatiques, ils contribuent à l'autonomie de l'apprenant et constituent des moyens de travail et de recherche d'information. Ces outils font désormais partie de la quasi-totalité des environnements professionnels. "La place grandissante des technologies de l'information et de la communication (TIC) dans la société actuelle nous oblige à réviser les programmes de formation de presque toutes les professions afin de prendre en compte les nouvelles exigences de formation, les nouveaux outils, les nouvelles stratégies de travail ainsi que les nouveaux rôles que nous serons appelés à tenir dans la société du savoir émergente" écrivent Peraya, Viens et Karsenti (2002).

2. METHODOLOGIE

Pour tenter de savoir dans quelles mesures ces concepts d'objectifs pédagogiques et d'outil informatique sont pris en considérations et intégrés dans les pratiques pédagogiques par les enseignants, deux questionnaires différents nous ont servi dans cette étude.

Le premier questionnaire est proposé à quarante enseignants universitaires au cours d'ateliers consacrés aux nouvelles technologies éducatives. Les enseignants ont divers profils (sciences exactes, sciences sociales et humaines, technologie...). Le questionnaire vérifie le niveau de maîtrise par les enseignants, et l'explicitation aux étudiants, des objectifs pédagogiques. Il propose une échelle de Likert à cinq niveaux de réponses.

Le deuxième questionnaire est administré sous forme d'enquête. Les questions portent sur divers aspects liés aux taux de maîtrise, à la disponibilité et à l'utilisation des TIC dans l'enseignement. Il est renseigné par les enseignants appartenant à six établissements universitaires différents (trois du Centre, deux de l'Est et un de l'Ouest du pays) et appartenant à divers paliers de graduation et de post-graduation durant l'année 2006. Le nombre de questionnaires collectés est de 332 dont 61,8% sont renseignés par des hommes. En tenant compte de l'effectif enseignant global pour les six établissements qui ont participé à l'opération, il y a eu un retour au questionnaire d'environ 7.4%. Dans les questionnaires retournés les maîtres-assistants représentent un taux de 68%, les professeurs et

maîtres de conférence 23.2%, et 6.9% sont dans la catégorie «autres»¹.

La population d'enseignants étant homogène par rapport aux questions étudiées, cet échantillonnage basé sur des personnes concernées par ces questions, donnerait des résultats à faibles biais.

Les deux outils utilisés, cités ci-dessus, fournissent des données quantitatives et notre analyse fréquentielle simple, sera quantitative. Une analyse plus fine des résultats pourra être réalisée, dans d'autres recherches, notamment par croisement de données.

3. RESULTATS ET DISCUSSIONS

L'objectif étant de déterminer des tendances générales, nous présentons dans ce qui suit les résultats obtenus, exprimés en pourcentage, suivis de discussions.

31. Résultats du questionnaire autour du concept «objectifs pédagogiques»

Trois questions sont posées aux enseignants en leur offrant 5 niveaux de réponses possibles.

Les questions notées respectivement Q1, Q2 et Q3 sont : Quel est votre degré de maîtrise des objectifs généraux du module que vous enseignez? Quel est votre degré de maîtrise des objectifs spécifiques du module que vous enseignez? Transmettez-vous ces objectifs à vos étudiants au démarrage du cours?

Les cinq niveaux de réponses proposés (notés de 1 à 5 dans les diagrammes ci-dessous) sont : (1) Pas du tout, (2) Un peu, (3) Moyennement, (4) Suffisamment et (5) Parfaitement. Les résultats obtenus sont donnés dans les figures de 1 à 3 ci-dessous :

1. L'enquête fait partie d'une étude sur le projet ide@ (Internet pour le Développement de l'Enseignement à distance en Algérie) menée par quatre experts. Voir la référence Berrouk et al. (2006) dans la bibliographie.

Figure 1. Diagramme des taux de réponses à la question 1.

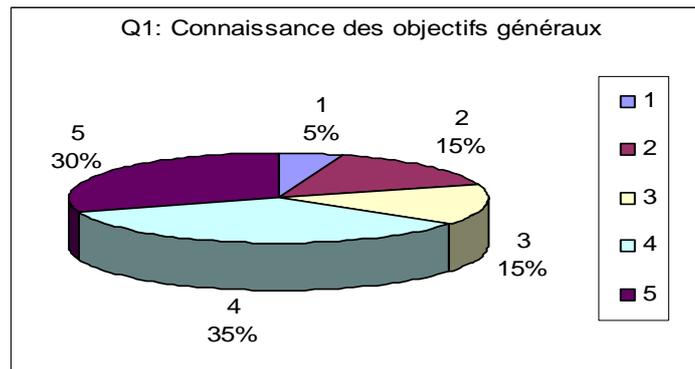


Figure 2. Diagramme des taux de réponses à la question 2.

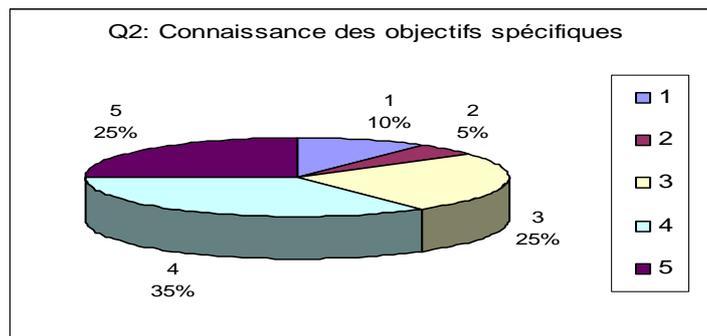
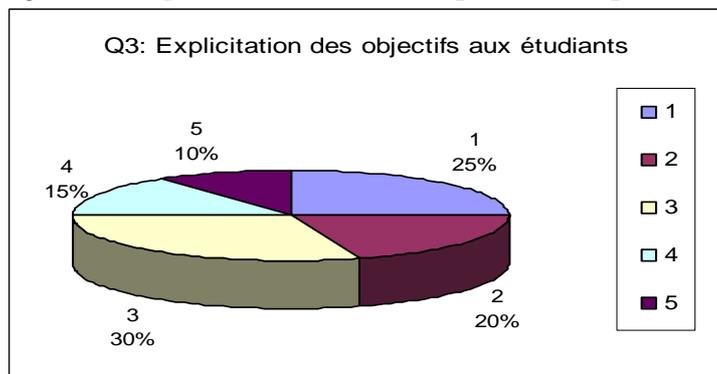


Figure 3. Diagramme des taux de réponses à la question 3.



Aux questions 1 et 2 sur le degré de maîtrise des objectifs pédagogiques, la somme des pourcentages d'enseignants ayant donné les réponses 1, 2 et 3 est de 35% et 40% respectivement pour les objectifs généraux et ceux spécifiques. Donc plus du tiers des enseignants ne connaissent pas, ou connaissent de façon insuffisante, les objectifs de leur cours. Un taux de 45% parmi les enseignants affirment qu'ils ne les annoncent pas, ou peu, aux étudiants. Seuls 25% des enseignants explicitent ces objectifs à leurs étudiants (de façon suffisante ou parfaite) dont 10% de façon détaillée. Les objectifs étant étroitement liés au contenu enseigné et à l'évaluation, il n'est pas étonnant que des situations d'incohérence et de désorientation apparaissent aussi bien dans ce qui est enseigné que dans les divers tests et examens.

Cette situation est due essentiellement au fait que la majorité des enseignants sont formés dans leur discipline mais sans formation en pédagogie ou en didactique. De plus, peu d'occasions leurs sont données d'avoir des formations continues dans ce domaine en cours de carrière.

Les enseignants concernés par ce questionnaire devaient rédiger les objectifs de leur cours. Seuls trois enseignants sur quarante, dont la formation de base est en didactique ou en sciences de l'éducation, ont pu formuler les objectifs pédagogiques de leur cours. Les autres n'ont pas formulé des objectifs clairs, encore moins dans les normes, i.e. en termes de résultat ou d'action *mesurable et observable* (Mager, 1994; Grondlund, 1978). A la formulation, diverses confusions sont constatées: confusion de l'objectif avec le contenu de la formation, avec le programme, avec les intitulés de chapitres, avec le processus d'apprentissage... confusion entre objectif général et objectif spécifique d'apprentissage². Le fait qu'un énoncé d'objectifs n'est pas conforme pénalise doublement l'étudiant dans sa scolarité (fonction pédagogique et fonction d'orientation non réalisées) et aussi dans l'évaluation notamment sommative. Un apprenant qui n'est pas informé, ou qui est mal

2. Quelques phrases typiques : *notre objectif est d'étudier tel concept, ou : l'objectif est d'apprendre telle notion, ou : l'objectif est de connaître...* Des confusions similaires se retrouvent parfois dans les programmes proposés.

informé, sur les objectifs d'apprentissage, apprend mal, et est désorienté. Il dissipe ses efforts inutilement, il ne peut travailler de façon autonome ... C'est, dans ce cas, le contrat didactique qui n'est pas suffisamment explicite.

32. Résultats de l'enquête sur les pratiques des TIC et leur utilisation dans l'enseignement

Concernant la place des TIC dans les pratiques pédagogiques et la formation dans le domaine, le dépouillement des résultats de cette enquête a fait ressortir que :

- 28.1% des enseignants ont accès à Internet depuis leur domicile.
- 73.8% des enseignants n'ont pas suivi de stages de formation continue TICE.
- 21.4% des enseignants ont suivi des stages de formation aux TICE, dans le cadre de la formation continue, dont la majorité (93%) était des stages de quelques jours.
- 57% des enseignants utilisent les TIC pour préparer leurs cours.
- 43.7% des enseignants utilisent les TIC pour enseigner.
- 34% des enseignants aimeraient mener des activités qu'ils ne peuvent pas mener pour l'instant faute de matériel adéquat.

Si les enseignants ont rencontré des difficultés d'utilisation des TIC pour préparer ou dispenser leurs cours, c'était par :

1. manque de moyens 46%
2. problème de connexion Internet 46%
3. manque d'assistance pour découvrir les logiciels/outils 44.9%
4. manque de temps 29.9%

Si les enseignants ont peu, voire jamais, utilisé les TIC pour préparer ou dispenser leurs cours, les raisons étaient :

1. besoin d'assistance technique pour découvrir les TIC 40.66%
2. manque de moyens au sein de l'établissement 27.4%
3. problèmes de temps 25.6%
4. effort peu encouragé par la hiérarchie 21.7%
5. effort non rémunéré 19%

Même si le LMD n'est pas généralisé dans le système d'enseignement supérieur, ces chiffres montrent une utilisation insuffisante des TIC dans l'enseignement, compte tenu de l'apport positif qu'elles peuvent avoir. Avec près des $\frac{3}{4}$ des enseignants (73,8%) qui n'ont pas eu de formation en TICE, les 57% d'enseignants qui utilisent les TIC pour préparer leurs cours et les 43.7% qui les utilisent pour dispenser leurs cours ne peuvent avoir un impact considérable dans la mesure où, sans formation, il est difficile de pouvoir utiliser les TIC à bon escient. Devant l'explosion des savoirs, la nécessité de l'autonomie dans le travail et la présence quasi-généralisée de l'informatique dans les activités humaines, le taux d'utilisation des TIC semble insuffisant pour encadrer les étudiants de LMD.

Parmi les raisons invoquées pour justifier le non recours aux TIC dans la préparation et le déroulement des enseignements est le manque de formation ou d'assistance (45%). Les formations évoquées sont de quelques jours pour la quasi-totalité des enseignants (93% parmi les 21,4% qui ont suivi des formations aux TICE).

Nos résultats sont comparables à ceux obtenus dans un travail sur le LMD effectué à l'Université Polytechnique de Valence en Espagne par Schachter et al. (2005) qui concluent à une implication insuffisante du professorat dans le processus et écrivent que le pourcentage des enseignants qui déclarent mener des innovations didactiques atteint 35.1%.

Le pourcentage des enseignants qui déclarent très bien connaître et savoir expliquer certains nouveaux concepts atteint 20 % et, dans le meilleur des cas 30%. Ces résultats sont comparables aux nôtres qui sont de 25% pour la maîtrise des *objectifs spécifiques* et 30% pour celle des *objectifs généraux*.

"Globalement les résultats valident les affirmations effectuées par plusieurs chercheurs qui considèrent le professorat peu préparé et il peut constituer un véritable obstacle pour pouvoir avancer vers le nouveau système" affirment encore Schachter et al. (2005).

Le système LMD vient en réponse à des contraintes de mondialisation et de mutations à plusieurs niveaux. Celles-ci ne peuvent être prises en compte sans une nécessaire initiation des enseignants à de nouveaux paradigmes d'enseignement. Le meilleur moyen, pour gagner du temps, le LMD étant en cours, est de *former aux TICE par les TIC et à distance*, et former parallèlement aux

concepts pédagogiques nouveaux du LMD inspirés des résultats de recherches récentes en psychologie cognitive et en technologies éducatives prônant les méthodes actives d'apprentissage. Actuellement, en Algérie, les ateliers Transfer de l'AUF offrent cette possibilité en formant des enseignants, en général, sous forme de sessions présentielles de très courte durée (5 jours). Un effectif de 118 enseignants était formé en 2006 et 160 autres (y compris la formation sur php/mysql) de janvier à août 2007³. Devant les délais et la nécessité de se mettre à jour sans quitter son poste d'enseignant, il nous apparaît qu'une FAD en ligne tutorée, à plus large échelle, peut résorber progressivement ce problème tout en formant également à des outils d'une grande utilité pour la formation LMD.

Une formation à distance via les TIC convient bien pour au moins trois raisons essentielles : les enseignants resteront en poste durant la formation, ils maîtriseront mieux l'outil informatique nécessaire au LMD et ils peuvent collaborer, échanger et confronter les expériences via internet.

Le contenu de la formation serait les bases en informatique et Internet (à l'instar du B2I et C2I), des notions en science de l'éducation (pédagogie, didactique, apprentissage par problème, apprentissage par projet...) tout en initiant à l'intérêt du travail en groupe (travail coopératif et collaboratif) et au tutorat.

4. CONCLUSION

Cette étude confirme dans une large mesure nos hypothèses de nécessité de meilleure maîtrise, chez les enseignants, d'outils conceptuels et technologiques nouveaux pour la réussite du passage d'un enseignement classique vers le système LMD. Former les enseignants dans le domaine psychopédagogique, didactique et technologique (utilisation et maîtrise des TICE) apparaît comme nécessaire à côté des adaptations administratives, de gestion et d'environnement (relations université-entreprise) que nécessite le système LMD.

3 Compte-rendu de la 2nde réunion de consortium – Ide@, Annaba, Algérie, 15 et 16 janvier 2007.

Références bibliographiques

- Afroun N**, 2006. Compte-rendu de conférence de presse ministérielle, quotidien "Liberté" du 25 mars 2006, p.4.
- Chiali, S**, 2007. "Enseignement en 1^{ère} année L.M.D. Sciences de la matière et Sciences et Techniques". *In Actes de la deuxième conférence nationale sur la pédagogie et la didactique de la physique. Tizi-ouzou : Univ. T.-O., p. 49-58.*
- Depover C, De Lièvre B, Quintin, J-J et Porco F**, 2002. Structuration pédagogique d'un cours EAD. *Notes de Cours de Master Uticef. Strasbourg : ULP, 22 p.*
- Elkechai O**, 2007. "Formation pédagogique des enseignants universitaires". *In Actes de la deuxième conférence nationale sur la pédagogie et la didactique de la physique. Tizi-ouzou: Univ. T-O, p.35-40.*
- Grondlund E N**, 1978. *Measurement and evaluation in teaching.* New York : Macmillan Publishing Co.
- Jonnaert Ph**, 2002. *Compétences et socioconstructivisme.* Paris/ Bruxelles : De Boeck-Université.
- Mager R F**, 1994. *Comment définir des objectifs pédagogiques* (traduit par George Decote). Paris : Dunod.
- Pastor A**, 2004. "La viabilidad de las propuestas metodológicas para la aplicación del crédito europeo por parte del profesorado de las universidades españolas", *vinculadas a la utilización de las TICs en la docencia y la investigación. Madrid: MEC.*
- Peraya D, Viens J et Karsenti T**, 2002. Intégration pédagogique des TIC : recherches et formation (numéro thématique). *Revue des sciences de l'éducation, vol. 28, n° 2, 2002, p. 243-264.*
- Raby G**, 2008. le LMD, <http://sfa.univ-poitiers.fr/actionplus/> [consulté le 28-01-2008]
- Schachter E, Sarrias B, Dura, E & F**, 2005. Perceptions et avis du professorat espagnol sur le processus de convergence. *In Actes du 22^{ème} congrès de l'AIPUI.* Genève : AIPU, p. 35-46.

LE REDEPLOIEMENT INDUSTRIEL EN ALGERIE : ENTRE RECONQUÊTE ET ADAPTATION

Samir MAROUF *

RESUME

L'objet de la présente publication est de montrer dans quelles mesures l'industrie algérienne est capable de s'intégrer avantageusement dans la nouvelle économie mondiale. Or, une telle démonstration n'est possible qu'une fois mis en exergue, à travers une analyse historique des différentes stratégies industrielles adoptées et de leurs performances, les vrais contraintes auxquelles est confrontée l'industrie algérienne. En l'occurrence, force est de constater que la mise en œuvre de la stratégie des «industries industrialisantes» durant les années 1970 ne s'est pas traduite par une amélioration de la structure du commerce extérieur. Aussi, ni la restructuration organique du début des années 1980, ni les réformes économiques des années 1990, n'ont pu réussir à sortir l'industrie algérienne de sa crise. En fait, le problème de fond de l'industrie algérienne a été souvent ignoré, à savoir son extraversion, et cela est dû au fait que toutes les réformes passées s'attachaient beaucoup plus aux aspects institutionnels et politiques qu'aux aspects industriels : il n'y a pas une véritable stratégie de spécialisation et d'adaptation de l'industrie algérienne au système industriel mondial.

MOTS CLES

Stratégie industrielle, privatisation, mondialisation, compétitivité, intégration.

CODES JEL : L0, L2, L6, O14, O47, F4

INTRODUCTION GENERALE

L'objet de la présente contribution est de montrer dans quelles mesures l'industrie algérienne est capable de s'intégrer avantageuse-

* Enseignant à l'université de Béjaïa

ment dans la nouvelle économie mondiale. Autrement dit, il s'agit de tenter de montrer quelles sont les conditions nécessaires pour qu'une telle intégration soit réussie. Or, une telle démonstration n'est possible qu'une fois mis en exergue, à travers une analyse historique des différentes stratégies industrielles adoptées et de leurs performances, les contraintes auxquelles est confrontée l'industrie algérienne. Cette connaissance s'avère d'ailleurs très intéressante pour orienter l'action publique, surtout qu'actuellement l'Algérie est dans une situation de *stand-by* concernant la conception et la mise en œuvre d'une nouvelle stratégie d'intégration à l'économie mondiale. En effet, comment songer définir une nouvelle stratégie sans un examen préalable des expériences passées?

En l'occurrence, durant les premières années de l'indépendance, l'économie algérienne se caractérisait par la désarticulation, l'extraversion et la domination. Aussi, seule la création d'une structure industrielle cohérente était à même de permettre à l'Algérie de sortir de son sous-développement économique et social; cela revenait aux «industries industrialisantes». Cependant, force est de constater que la mise en œuvre d'une telle stratégie ne s'est pas traduite par une amélioration de la structure du commerce extérieur. Ainsi, apparaît la nécessité d'un redéploiement industriel : pour payer l'indispensable facture des approvisionnements extérieurs en matières premières, en équipements et en demi-produits, il faut exporter des produits banals avec des coûts de production compétitifs, sauf à conquérir l'amont des filières de production. Or, comme nous allons essayer de le «montrer» tout au long de cet article, les mêmes structures continuent à être observées, les mêmes choix continuent à être privilégiés, les mêmes causes produiront les mêmes effets : inutile de rechercher une solution dans l'organisation administrative des entreprises publiques, inutile de rechercher des ressources financières pour redynamiser les entreprises algériennes (publiques et privées) tant qu'un redéploiement industriel effectif n'est pas mis en œuvre.

L'article est structuré en deux principales parties qui correspondent à deux périodes déterminantes de l'évolution de l'industrie algérienne : une période de croissance accélérée suite notamment à la mise en œuvre de la stratégie des «industries industrialisantes» à la fin des années 1960 (1), et une période de déclin coïncidant avec l'ouverture de la crise à partir de la fin des années 1980 (2).

1. Conquête du marché intérieur et déploiement de l'industrie algérienne (1962-1986)

Afin «d'achever» son indépendance politique par une indépendance économique, l'Algérie a vite opté pour un modèle d'industrialisation «autocentré»¹ (1.1). Cependant, le développement extensif de l'économie a conduit à une concentration prononcée de structures : d'où la réorganisation de l'économie et des entreprises du début des années 1980 (1.2).

1.1. Le déploiement de l'industrie algérienne (1962-1979)

Dans cette section, nous allons procéder à l'analyse des fondements de la stratégie industrielle adoptée par l'Algérie après son indépendance politique (1.1.1) et à l'évaluation du bilan de mise en œuvre d'une telle stratégie (1.1.2).

1.1.1. Les fondements de la «stratégie industrielle» algérienne

Durant les premières années de l'indépendance, l'économie algérienne se caractérisait par la désarticulation, l'extraversion et la domination (Albertini, 1967). Dès lors, le problème qui s'est vite posé est celui de savoir comment procéder à des changements de structures, à des transformations économiques majeures capables de sortir l'Algérie du sous-développement économique et social. En d'autres termes, quelle stratégie industrielle adopter en rapport avec le système industriel et les rapports de force mondiaux? Pour quelle industrie faut-il opter : faut-il développer l'industrie légère ou l'industrie lourde, faut-il conquérir l'amont ou l'aval des filières de production? En tout cas un choix s'impose : *«car tout régime d'accumulation se matérialise dans le développement quantitatif ou la transformation qualitative de certaines branches ou industries. Changer de régime implique donc la récession de certains marchés, donc de*

¹ Un système productif est dit autocentré quand sa cohérence sectionnelle est pour l'essentiel réalisée dans le cadre national, c'est-à-dire qu'il conserve la capacité de fixer ses normes de production, ou, en d'autres termes, il continue à produire ses moyens de production les plus importants. On parlera en revanche d'extraversion quand un ensemble productif national sera régi par des normes de production dictées par des fournisseurs étrangers en biens de production. (Lafont et al.)

certaines branches, et le développement de nouveaux produits et procédés.» (Lafont et al., sd)

Le modèle d'industrialisation adopté par l'Algérie à la fin des années 1960 est dit des «industries industrialisantes». Destanne De Bernis (1971) note que celles-ci sont «*celles dont la fonction économique fondamentale est d'entraîner dans leur environnement localisé et daté un noircissement systématique de la matrice interindustrielle et des fonctions de production, grâce à la mise à la disposition de l'entière économie d'ensembles nouveaux de machines qui accroissent la productivité du travail et entraînent la restructuration économique et sociale de l'ensemble considéré en même temps qu'une transformation des fonctions de comportement au sein de cet ensemble*». En somme, une industrie industrialisante doit avoir deux caractéristiques essentielles : faciliter l'intégration de l'économie et faire apparaître un développement autonome. Mais quelles sont ces industries «industrialisantes»? Comment les repérer? Les choix réellement mis en œuvre au cours des deux plan quadriennaux (1970-73 et 1974-77) sont-ils conformes aux choix théoriques?

J.P. Auray, G. Duru et M. Mougeot (1981) notent que la définition des industries industrialisantes proposée par Destanne De Bernis est suffisamment large pour se prêter à plusieurs traductions opérationnelles. La raison principale est que cette définition repose non pas sur un seul critère de hiérarchisation industrielle mais sur deux: l'idée de «noircissement systématique de la matrice» équivaut à mettre l'accent sur les effets d'entraînement amont (influence par les achats) alors que l'idée de «mise à la disposition de l'économie d'ensembles nouveaux de machines» revient, quant à elle, à privilégier des effets d'entraînement aval (influence par les ventes). *Or, cette dualité des critères de définition d'une industrie industrialisante est susceptible de déboucher sur différentes hiérarchisations sectorielles.*

Pour son industrialisation, l'Algérie a opté pour les industries de bases en s'appuyant notamment sur deux groupes d'industries : la sidérurgie² et les hydrocarbures. Dans la pratique, l'industrie est

² Notons que la sidérurgie a joué un rôle important dans le développement des pays industrialisés à partir de la moitié du 19^{ème} siècle, à la fois en approvisionnant des industries alors en forte croissance (moyens de transport, armement, etc.), en ouvrant des débouchés aux industries extractives en plein essor, ainsi qu'en étant

organisée en branches dont la gestion est confiée à des sociétés nationales³ qui opéraient dans le cadre d'une structure de marché monopolistique et à l'abri de la concurrence internationale.

1.1.2. La mise en œuvre de la stratégie : introversion ou extra-version?

Même si la mise en œuvre de la stratégie s'est traduite par une augmentation de la production industrielle (celle-ci est passée de l'indice 27 en 1969 à l'indice 65 en 1979, soit une augmentation de 140,7% -base 1984) et des emplois, ainsi qu'une baisse du chômage (le taux de chômage est passé de 32,9% en 1966 à 22% en 1977, soit une baisse de 33,13%), force est de constater que la structure du commerce extérieur reste dominée en 1977 par les exportations des hydrocarbures (plus de 98%) et les importations de biens d'équipement (47%), d'approvisionnements industriels (36%) et de produits alimentaires (15%)⁴. Aussi, l'industrie algérienne dépend des approvisionnements extérieurs pour son fonctionnement. Cette forme d'intégration au marché mondial est très risquée : toute poussée de croissance de sa part se traduira automatiquement par l'aggravation de la contrainte extérieure, à moins que cette croissance ne se réalise en dehors du territoire national, ce qui n'est évidemment pas le cas puisque l'industrie algérienne n'avait pas pour objet de conquérir le marché mondial mais de satisfaire la demande nationale.

Comment expliquer ce recours accru aux importations de biens d'équipements et d'approvisionnements industriels alors que l'objet même de la stratégie industrielle adoptée est justement de réduire de

à la base de la mécanisation et du renouvellement des techniques dans les industries plus traditionnelles.

³ Ainsi furent créées dix-sept entreprises nationales spécialisées par branches d'activité : dix sociétés nationales pour le secteur dit des Industries Légères : SNMC, SNLB, SNIC, SONIC, SN SEMPAC, SONITEX, SONIPEC, SOGEDIA, SNTA et SN EMA ; cinq sociétés nationales pour le secteur dit de l'Industrie lourde : SNS, SONAREM, SONACOME, SONELEC, et SN METAL et deux entreprises pour le secteur de l'énergie et de la pétrochimie : SONATRACH et SONELGAZ. Cette répartition sectorielle a été opérée en 1978.

⁴ L'ensemble des données utilisées dans cet article sont celles de l'office national des statistiques, à travers différentes publications notamment les rétrospective 1962-1991 et 1970-1996, l'activité industrielle 1989-2004 ainsi que les données figurant sur le web (www.ons.dz)

telles importations? Pour Benachenhou (1980) et Benissad (1985) la cause est liée à des déviations dans l'orientation de la production industrielle. Ainsi, dans la section 1 (production de biens intermédiaires et d'équipement), la structure des investissements met en évidence la priorité accordée à la sidérurgie (45%), l'industrie mécanique (24%) et l'industrie électrique (16%). Cependant, l'examen de la structure de l'output fait clairement apparaître que ces branches encouragent non pas la production de machines-outils (moyens de production), condition *sine qua non* d'une industrialisation autocentrée et d'un développement autonome, mais plus particulièrement la production de biens destinés à la consommation finale (produits de substitution aux importations). Aussi, dans le secteur des hydrocarbures, l'essentiel des efforts d'investissements a porté sur la «fonction financière» du secteur (90%) et non sur sa «fonction industrielle»⁵. Andref et Hayab (1978), par contre, notent que l'échec relatif de la stratégie algérienne de développement est dû à une mauvaise allocation de l'investissement entre les différentes branches prioritaires ainsi qu'à un choix discutable de la sidérurgie comme industrie charnière, rôle qui devait être assigné à la chimie d'application (valorisation des hydrocarbures). Ainsi, selon ces deux auteurs, à partir du 20^{ème} siècle, le rôle d'industries motrices ne revient plus aux industries lourdes, mais aux industries légères (automobile, construction électrique et électronique, etc.) où l'engagement en capital matériel et la valeur du capital par tête sont nettement moins importants que dans les anciennes industries industrialisantes. Celles-ci ont connu durant la première moitié du 20^{ème} siècle les plus forts taux de croissance et la rentabilité la plus élevée dans les pays capitalistes industrialisés. Ce fait a d'ailleurs motivé les réformes de 1965 en URSS (essai de reconversion vers des industries plus légères) et il semble également à l'origine des «réformes» engagées en Algérie à partir du début des années 1980.

⁵ En Algérie, le secteur des hydrocarbures a une double fonction : une fonction financière - obtention des moyens financiers externes nécessaires au financement de l'économie- et une fonction industrielle - valorisation physique interne des hydrocarbures dans la pétrochimie, les plastiques, etc.

S'agit-il d'une mauvaise application du modèle des industries industrialisantes ou d'une remise en cause du modèle lui-même?

Signalons un trait important des industries motrices du capitalisme du 19^{ème} siècle et de l'URSS après 1928 : la majeure partie, quand ce n'est pas la totalité, de la production de ces branches est destinée soit à la consommation intermédiaire, soit à l'investissement des diverses industries composant l'économie nationale. Aussi, la part de la production cédée aux individus pour leur consommation finale est négligeable ou nulle.

Au total, la concentration du capital dans l'industrie lourde a pénalisé les branches industrielles dont la production est destinée au marché final, sans pour autant créer les conditions de reproduction du capital et des biens d'équipement pour assurer l'intégration économique nationale recherchée à travers la stratégie de développement économique et social.

1.2. La réorganisation de l'économie et des entreprises comme solution aux dysfonctionnements (1980-1986)

L'évaluation de la période des années 1970 avait mis en évidence les dysfonctionnements rencontrés dans l'organisation et le fonctionnement de l'économie nationale. Les mesures engagées au cours de la moitié de la décennie 1980 se sont attachées à rechercher une meilleure efficacité du système économique en place, sans toutefois toucher à ses fondements mêmes.

La restructuration organique et financière des entreprises nationales⁶, l'aménagement du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur, la décentralisation relative du mode d'allocation des ressources, la réorientation des investissements au profit des infrastructures et des industries légères, l'assouplissement des conditions d'intervention du secteur privé et la stimulation de la consommation privée furent les principaux volets des mesures de réformes engagées durant cette période.

⁶ Voir l'annexe notamment le décret 80-242.

1.2.1. Justification et contenu de la restructuration des entreprises

Durant la période précédente, «les entreprises publiques étaient contraintes de prendre en charge les incohérences entre le volume d'investissement et les capacités humaines et techniques de l'économie résultant du développement déséquilibré des différents secteurs. En effet, la plupart des entreprises nationales ont dû prendre en charge une multiplicité d'activités dont certaines étaient sans liens avec les missions principales qui leur étaient assignées [...] Cette concentration des structures s'est traduite par des lourdeurs dans le fonctionnement des entreprises et de l'économie dans son ensemble [...] Aussi, l'atténuation, voire la suppression de ces tendances négatives a constitué, dans la perspective du passage à une étape intensive de notre développement, l'axe essentiel des objectifs d'organisation de l'économie retenus par le plan quinquennal 1980-1984. Il s'agit dans ce cadre d'entreprendre au niveau de l'ensemble des entreprises nationales une *réforme des structures* qui favorise la *maîtrise et l'efficacité de gestion des entreprises* et de développer les instruments d'intervention et d'encadrement de l'économie susceptibles de promouvoir l'autonomie des entreprises et la responsabilisation des collectifs des travailleurs»⁷

Le principe directeur sur lequel s'appuie la restructuration est celui d'une double spécialisation des entreprises : une spécialisation par produit et une spécialisation par fonction. Cela doit conduire à des tailles assurant un maximum d'efficacité dans l'organisation et la gestion⁸.

⁷ Extrait du dossier préparé en Mai 1983 par le Ministère de la planification et de l'aménagement du territoire intitulé : «Algérie-développement» - «la restructuration des entreprises», repris dans «l'entreprise publique en Algérie», revue du CENEAP, n°1 mars 1985.

⁸ Après l'opération de restructuration et en ce qui concerne le secteur de l'industrie lourde, la SN METAL a donné naissance à 5 entreprises, la SNS à 17, la SONACOM à 11, la SONAREM à 5 et la SONELEC à 6. Dans le secteur de l'industrie légère, la SNERI a donné naissance à 5 nouvelles entreprises, la SNIC à 5, la SNLB à 4, la SNMC à 9, la SN SEMPAC à 6, la SONIPEC à 3, la SONITEX à 6 et la SOGEDIAA à 3. En ce qui concerne le secteur de l'énergie et des industries pétrochimiques, la SONATRACH a donné naissance à 13 entreprises et la SONELGAZ à 3.

1.2.2. Portée de l'opération de restructuration

Au cours de la période 1980-1986, la production industrielle continue sa progression, révélant ainsi les vertus d'une déconcentration de la production à travers la restructuration des entreprises publiques. En effet, la production industrielle est passée de l'indice 65,6 en 1980 à l'indice à l'indice 107,9 en 1986, soit une augmentation de 64,48% (base 1984). Cependant, de telles performances au niveau de la production ne se sont pas traduites par une amélioration de la structure du commerce extérieur puisque les importations restent toujours dominées par les produits alimentaires, les approvisionnements industriels et les biens d'équipement. Quant aux exportations, la part des hydrocarbures tend de plus en plus à être importante. La raison principale en est que cette restructuration n'a pas remis en cause le fondement de l'organisation industrielle qui prévalait jusque-là.

La logique de branche et la même spécialisation demeurent toujours : il n'y a pas de redéploiement effectif ou de restructuration industrielle proprement dite.

Car le problème étant le caractère extraverti de l'industrie algérienne, qu'il est nécessaire de procéder à un redéploiement industriel dans le sens de la correction de cette extraversion ou du moins d'en limiter les dangers. Or, la restructuration organique prônée ne s'est pas traduite par une remise en cause de cette politique industrielle. Elle s'est contentée d'une simple déconcentration spatiale, sans décentralisation de la décision économique, et d'une spécialisation des entreprises, et non des unités, par filières de production : la logique de branche donc l'intégration demeure toujours, et les mêmes unités continuent à fabriquer les mêmes «produits». Or, l'efficacité et la portée d'une telle organisation sont, à terme, facilement prévisibles : toute rupture des approvisionnements extérieurs se traduira automatiquement par des difficultés au niveau de la production et de l'utilisation des capacités de production. De même, sauf à conquérir des parts de marchés extérieurs, toute poussée de croissance de la production industrielle se traduira automatiquement par une aggravation de la contrainte externe. En d'autres termes, une spécialisation s'impose : qu'un pays se maintienne dans le «cœur» du système productif mondial, ou qu'il importe l'essentiel de ses

biens de production, il le fera en se spécialisant dans certaines branches productives à usage interne et externe.

2. Crise et redéploiement industriel : adaptation ou reconquête (1986-2007) ?

La baisse des recettes extérieures et de leur pouvoir d'achat, en raison de la chute brutale du prix du pétrole et du dollar à partir de 1986, a rendu visible les faiblesses structurelles de l'industrie algérienne : la croissance économique a reculé brutalement avec une baisse de l'emploi et des revenus. Ces faiblesses trouvent leurs origines à la fois dans le type de localisation de l'industrie algérienne au sein de la division internationale du travail (une industrie largement dépendante et extravertie) et dans le mode de fonctionnement et de régulation interne d'une telle industrie. L'objectif de la politique industrielle est alors simple : assurer une compétitivité accrue de l'industrie nationale dans un cadre de plus en plus «mondialisé». Pour ce faire, des choix s'imposent : ouverture des frontières ou protectionnisme? Priorité à la compétitivité ou à l'emploi? Compétitivité globale ou économie duale? Créneaux ou filières? Plus que jamais, la politique industrielle n'est soumise à de telles contraintes. Dans la pratique, les mêmes options et les mêmes structures continuent toutefois à être observées : ni les fonds de participation (2.1), ni les holdings ni même les groupes actuels (2.2) n'ont pu réussir à redynamiser l'appareil productif algérien.

2.1. Réformes économiques et autonomie des entreprises publiques: libéralisme avoué, «socialisme rampant» (1988-94)

Le problème central des réformes économiques⁹ concerne la mise en œuvre de l'autonomie de l'entreprise publique. Lieu de combinaison des facteurs de production et de création de richesses, l'entreprise publique ne pouvait être efficace qu'une fois libérée des diverses entraves administratives contraignantes, et les opérateurs économiques responsabilisés; bref, l'objectif est de restaurer la liberté d'entreprise. La réforme économique portait également sur l'ensemble des instruments d'encadrement de l'économie : la planification, les salaires, les prix, la fiscalité et le financement, ou en

⁹ Voir l'annexe pour l'ensemble des textes juridiques.

d'autres termes, il s'agit de reconnaître les mécanismes de marché comme instruments de régulation de l'activité économique.

Les entreprises publiques, théoriquement débarrassées de la tutelle directe des administrations centrales, ont été transformées en entreprises publiques économiques autonomes (EPE) prenant la forme de sociétés par actions, dont le capital social est exclusivement et entièrement souscrit par l'Etat. Toutefois, l'Etat a confié la gestion de son droit de propriété sur le capital des EPE à des fonds de participation.

En réalité, il semble que la réforme tente de concilier deux logiques apparemment contradictoires : l'autonomie de l'entreprise avec ses exigences juridiques et financières qui hissent l'EPE au rang d'entité de l'économie de marché, d'une part, et la nécessité pour l'Etat de concevoir et de conduire une politique de développement en prenant en considération, à travers le système de planification, les stratégies des agents économiques, d'autre part. *«Aussi l'entreprise publique est-elle soumise au commandement de l'Etat en tant qu'elle est publique et aux impératifs du marché en tant qu'elle est entreprise. D'où le caractère ambivalent de sa nature et de son rôle.»* (Brahimi, 1995).

2.2. Libéralisation de l'économie et restructuration des entreprises publiques : les holdings, la privatisation et les sociétés de gestion des participations (SGP)

L'année 1994 constitue un tournant décisif dans la politique économique et sociale de l'Algérie suite à la mise en œuvre d'un programme d'ajustement structurel sous le contrôle et suivant les conditionnalités des institutions financières internationales. Les réformes structurelles préconisées ciblent l'intervention de l'Etat dans les activités économiques marchandes. Le rôle de l'Etat en tant qu'entrepreneur est remis en cause. Ce dernier est considéré comme entravant les lois du marché : d'où la privatisation.

2.2.1. Les holdings et la privatisation

Au second semestre 1995, deux «lois» fondamentales ont été promulguées : la loi sur la privatisation des entreprises publiques et la loi sur la gestion des capitaux marchands de l'Etat. Cette dernière

institue les holdings¹⁰. D'autres textes seront mis en application pour favoriser le jeu des mécanismes du marché (loi sur la concurrence, assurance-export, crédit-bail, bourse des valeurs, etc.)¹¹.

Étant donné que la privatisation est considérée comme une solution aux disfonctionnements de l'appareil productif public, il est alors logique de rechercher d'abord les causes véritables de ses contre-performances; celles-ci sont souvent liées aux mauvais choix de politique industrielle et au système centralisé et bureaucratique de fonctionnement de l'économie algérienne. C'est pour cela qu'il faut rechercher les ajustements inévitables dans une restructuration profonde de l'industrie et dans le remodelage cohérent de l'environnement économique et institutionnel. *Or, il n'apparaît pas clairement selon quelles stratégies, ou sur la base de quelles politiques industrielles, les opérations de privatisation seront menées, dans une perspective d'insertion de l'économie algérienne dans l'économie internationale* (Mekideche, 2000).

2.2.2 - Le dispositif de mise à niveau et les SGP

Le programme de mise à niveau¹² est un dispositif d'incitation à l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise. Aussi, la loi de finance 2000 a retenu la création d'un fonds de promotion de la compétitivité industrielle. Il est destiné à couvrir les aides financières directes aux entreprises industrielles ou de services liées à l'industrie pour des opérations de mise à niveau pour la promotion de la compétitivité industrielle

Les objectifs du programme de mise à niveau se situent à trois niveaux : macro, méso et micro. *Au niveau macro*, il s'agit essentiellement de moderniser l'environnement industriel à travers l'élaboration de politiques industrielles qui serviront de base aux programmes de soutien et d'incitation. *Au niveau méso*, il s'agit de renforcer les capacités des structures d'appui (associations patro-

¹⁰ Contrairement aux anciens FP, les holdings jouissent d'une réelle autonomie patrimoniale, juridique et économique. Les actions des EPE deviennent cessibles. Les holdings ont deux missions principales : la restructuration du secteur public économique et la privatisation comme moyen permettant le désengagement de l'Etat.

¹¹ Voir l'annexe pour l'ensemble des textes juridiques concernés.

¹² Voir le document publié dans le web par le ministère de l'industrie.

nales et professionnelles du secteur industriel, institutions parapubliques, instituts et centres de ressources technologiques et commerciales, organismes de formation spécialisés, banques et institutions financières, organismes de gestion des zones industrielles). *Au niveau micro*, il s'agit d'améliorer la compétitivité et le développement de l'entreprise industrielle. Notons que la mise à niveau ne concerne que les *investissements immatériels*.

A partir de 2001, une nouvelle organisation du secteur public a vu le jour. Il s'agit de la création des SGP, les sociétés de gestion des participations de l'Etat. Les EPE sont insérées dans des groupes, eux-mêmes insérés dans des SGP.

2.3. Portée des opérations de réforme et de restructuration

Les réformes économiques ne se sont pas traduites par une amélioration de la structure des exportations ni celle des importations : on importe toujours les approvisionnements industriels et les équipements grâce à l'exportation d'un seul produit, les hydrocarbures. La structure du commerce extérieur trouve une justification dans l'évolution de la production industrielle : avant d'exporter, encore faut-il produire. Mais pour produire, il faut importer. Tel est le cercle vicieux dans lequel est entrée l'industrie algérienne à partir des années 1980, faute d'avoir procédé aux restructurations nécessaires et au moment voulu.

Comme conséquence des difficultés d'approvisionnements extérieurs (dévaluation du dinar, baisse des recettes en devises, déstructuration financière des entreprises publiques, arrêt du financement des EPE, etc.), la production industrielle a connu une baisse continue et sans précédent depuis l'avènement de la crise en 1986 : elle est passée de l'indice 102,5 en 1987 à l'indice 88,3 en 2006, soit une baisse de 13,85% (base 1989). Aussi, le taux de chômage est passé de 18,1% en 1989 à 23,7% en 2003, soit une augmentation de 31%, avant de baisser par la suite pour atteindre 12,27% de la population active en 2006. Dès lors, peut-on vraiment parler de restructuration ou de réformes? Une restructuration qui ne vise pas un changement au niveau de la structure du commerce extérieur, ou du moins, au niveau de la structure de la production intérieure, n'est qu'un simple «changement dans la continuité».

Notons que durant la période 1994-1999, on assiste à une modification dans la structure de la production industrielle hors hydrocarbures : les ISMME¹³ n'occupent plus leur première place dans la formation de la production industrielle hors hydrocarbures (12,06% en 1999); celle-ci revient, désormais, aux industries agroalimentaires (35.54% en 1999) : cela annonce-t-il un changement dans la stratégie industrielle ou traduit-il, au contraire, des pertes de repères dans la conduite d'une telle stratégie? Il est évident que l'option d'économie de marché (*laissez faire, laissez aller*) et la reconsidération de la rentabilité financière à court terme, poussent les entreprises à investir là où les bénéfices sont les plus élevés, sans toutefois s'interroger sur les conditions qui peuvent garantir la pérennité de tels bénéfices à long terme, à savoir la maîtrise de l'amont des filières de production.

Ainsi, il apparaît clairement que l'industrie algérienne reste «fragile». Cette fragilité est causée par sa forte dépendance vis-à-vis des approvisionnements extérieurs conjuguée à la libéralisation de l'économie algérienne à partir de 1994. Les réformes de 1988 ont tenté de consacrer l'autonomie des EPE et d'amorcer un projet de transition vers l'économie de marché. Néanmoins, celle-ci s'est effectuée dans des conditions défavorables dues essentiellement à une absence de ressources financières : *on demande à l'EPE d'être autonome à un moment où les moyens financiers ont fait défaut* (Marouf, 2005). La restructuration de 1994 a aggravé la situation des entreprises industrielles (cette fois, même le secteur privé n'a pas échappé) avec l'ouverture des frontières aux produits étrangers beaucoup plus compétitifs que les produits algériens d'une part, et la compression de la demande et donc du pouvoir d'achat, d'autre part.

CONCLUSION GENERALE

Au terme de cette analyse historique, il apparaît clairement que le problème auquel est confronté l'industrie algérienne est bien son extraversion, c'est-à-dire sa dépendance vis-à-vis des marchés extérieurs pour son fonctionnement, et les différentes restructurations mises en œuvre n'ont pas réussi à éliminer ce problème. La restructuration organique et financière du début des années 1980 n'en avait

¹³ Industries sidérurgiques, métalliques, mécaniques et électriques.

d'ailleurs pas pour objet, puisqu'elle s'est intéressée beaucoup plus à la déconcentration des structures productives qu'au renforcement des relations tant intra qu'inter industrielles, qui, du reste, n'ont pas été favorisées par les modes de réalisation adoptés (produits et clés en main). Aussi, l'avènement de la crise au milieu des années 1980 a immédiatement ressuscité le besoin d'une telle restructuration. Toutefois, ni les réformes économiques de la fin des années 1980 (autonomie des entreprises et mise en place des fonds de participation), ni la restructuration du milieu des années 1990 (PAS, privatisation, création des holdings, mise à niveau et SGP), n'ont pu réussir à sortir l'industrie algérienne de sa crise. En fait, les réformateurs ne se sont jamais intéressés au problème de fond de l'industrie algérienne. Cette ignorance vient du fait que toutes les réformes passées s'attachaient beaucoup plus aux aspects institutionnels et politiques qu'aux aspects industriels : il n'y a pas une véritable stratégie de spécialisation et d'adaptation de l'industrie algérienne au système industriel mondial.

Ainsi apparaît la nécessité d'un redéploiement industriel en Algérie : pour payer l'indispensable facture des approvisionnements extérieurs en matières premières, en équipement et en demi-produits, il faut exporter des produits banals avec des coûts de production compétitifs, sauf à conquérir l'amont des filières de production. En tous cas, un choix s'impose et celui-ci est très difficile surtout dans le contexte actuel d'une économie de plus en plus mondialisée.

La nouvelle stratégie industrielle peut-elle répondre à ce besoin à travers la création des pôles de compétitivité ? Encore, faut-il une vraie implication des différents acteurs économiques (Bedrani, 2007) et définir des structures de management des alliances stratégiques (Aliouat, 2008). En tout cas, une chose est sûre : les clusters ne se décrètent pas (Duranton et al, 2008).

ANNEXE :**TEXTES JURIDIQUES RELATIFS
AUX REFORMES ECONOMIQUES**

- Décret n°80-242 du 04.10.1980 relatif à la mise en œuvre de la restructuration des entreprises, JORADP n°41, 07.10.1980.
- Loi n°88-01 du 12.01. 1988 portant loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques, JORADP du 13.01.1988.
- Loi n°88-02 du 12.01.1988 relative à la planification, JORADP du 13.01.1988.
- Loi n°88-03 du 12.01.1988 relative aux fonds de participation, JORADP du 13.01.1988.
- Loi n°88-04 du 12.01.1988 modifiant et complétant l'ordonnance n°75-59 du 26.09.1975 portant code de commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques, JORADP du 13.01.1988.
- Décret n°88-101 du 16.05.1988 déterminant les modalités de mise en œuvre de la loi n°88-01, JORADP du 18.05.1988.
- Décret n°88-119 du 21.06.1988 relatif aux fonds de participations, agents fiduciaires de l'Etat, JORADP du 22.06.1988.
- Décret n°88-120 du 21.06.1988 portant composition de l'organe habilité à exercer les attributions de l'assemblée générale des fonds de participation, JORADP du 22.06.1988.
- Loi n°88-25 du 12.07.1988 relative à l'orientation des investissements économiques privés, JORADP du 13.07.1988.
- Loi n°88-28 du 19.07.1988 relative aux modalités d'exercice du droit syndical, JORADP du 20.07.1988.
- Décret n°88-192 du 04.10.1988 habilitant le conseil national de planification à procéder à l'évaluation du capital social des entreprises socialistes à caractère économique en vue de la mise en œuvre de la législation afférente à l'autonomie des entreprises publiques économiques, JORADP du 05.10.1988.
- Décret exécutif n°89-45 du 11.04.1989 portant abrogation des anciens statuts des entreprises socialistes à caractère économique transformées en EPE, JORADP du 12.04.1989.
- Loi n°89-12 du 05.07.1989 relative aux prix, JORADP du 19.07.1989.

- Décret présidentiel n°89-241 du 26.12.1989 portant composition de l'organe habilité à exercer les attributions de l'assemblée générale des fonds de participation, JORADP du 27.12.1989.
- Loi n°89-25 du 31.12.1989 complétant la loi 88-02 du 12.01.1988 relative à la planification, JORADP du 03.01.1990.
- Décret exécutif n°90-03 du 01.01.1990 portant composition du conseil national de planification, JORADP n°, 10.01.1990.
- Décret exécutif n°90-04 du 01.01.1990 portant dissolution du commissariat à l'organisation des entreprises publiques, JORADP n°10.01.1990.
- Loi n°90.10 du 14.04.1990 relative à la monnaie et au crédit, JORADP n°16, 18.04.1990.
- Loi n°90-11 du 21.04.1990 relative aux relations de travail, JORADP n°17, 25.04.1990.
- Décret présidentiel n°90-278 du 22.09.1990 modifiant l'article 1^{er} du décret présidentiel n°89-241 du 26.12.1989 portant composition de l'organe habilité à exercer les attributions de l'assemblée générale des fonds de participation, JORADP n°41, 26.09.1990.
- Ordonnance n°95-06 du 25.01.1995 relative à la concurrence, JORADP n°09, 22.02.1995.
- Ordonnance n°95-22 du 26.08.1995 relative à la privatisation des entreprises publiques, JORADP n°48, 3.09.1995.
- Ordonnance n°95-25 du 25.09.1995 relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, JORADP n°55, 27.09.1995.
- Décret exécutif n°95-404 du 02.12.1995 relatif à la composition et au fonctionnement du conseil national des participations de l'Etat, JORADP n°75, 06.12.1995.
- Décret exécutif n°96-134 du 13.04.1996 relatif aux conditions et modalités d'acquisition par le public des actions et autres valeurs mobilières des entreprises publiques à privatiser, JORADP n°23, 14.01.1996.
- Décret exécutif n°96-336 du 12.10.1996 fixant les conditions de réévaluation des immobilisations corporelles amortissables figurant au bilan des entreprises et organismes régis par le droit commercial, JORADP n°60, 13.10.1996.
- Décret n°96-349 du 14.10.1996 fixant la composition et le fonctionnement des services du secrétariat technique permanent du conseil national des participations de l'Etat, JORADP n°61, 16.10.1996.

- Décret exécutif n°2000-322 du 25.10.2000 fixant les attributions du ministre de la participation et de la coordination des réformes, JORADP n°63, 25.10.2000.
- Ordonnance n°01-04 du 20.08.2001 relative à l'organisation, al gestion et la privatisation des EPE, JORADP n°47, 22.05.2001.
- Décret exécutif n°01-253 du 10.09.2001 relatif à la composition et au fonctionnement du conseil des participations de l'Etat, JORADP n°51, 12.09.2001.
- Décret exécutif n°01-283 du 24.09.2001 portant forme particulière d'organe d'administration et de gestion des EPE, JORADP n°55, 26.09.2001.
- Décret n°01-353 du 10.11.2001 définissant les conditions et modalités de reprise d'une EPE par ses salariés, JORADP n°67, 11.11.2001.

Références bibliographiques

- ALBERTINI J. M.**, 1967, *Les mécanismes du sous-développement*, 1^{ère} édition revue, Paris : éditions ouvrières.
- ALIOUAT B.**, 2008, *La «coopétition» au sein des pôles de compétitivité : manager la co-innovation par des alliances stratégiques*, 7^{ème} symposium MDI-pôles de compétitivité, Alger, 22 et 23/6/2008.
- AURAY J-P., DURU G. & MOUGEOT M.**, 1981, «*Peut-on définir de manière univoque la notion d'industrie industrialisante?*», in revue du Tiers-Monde, volume 22, n°87, pp.585-601.
- BEDRANI S.**, 2007, *Le comportement des acteurs favorise-t-il la création de technopôles en Algérie*, actes de séminaire «territoires métropolitains innovants : technopôles et pôles de compétitivité», Tunis, 19 et 20 juin.
- BENACHENHOU A.**, 1980, *Planification et développement en Algérie : 1962-1980*, Alger.
- BENISSAD H.**, 1991, *La réforme économique en Algérie. Ou l'indiscutable ajustement structurel*, 2^{ème} édition mise à jour, Alger : OPU.
- BENISSAD H.**, 1985, *Stratégies et expériences de développement*, Alger : OPU.
- BOUSSOUMAH M.**, 1994, «*Les privatisations en question*», annales de l'IEDF, 1994, pp.12-35.

- BOUZIDI A.**, 1991, *Industries et politiques industrielles au Maghreb, dans panorama des économies maghrébines contemporaines*, CENEAP, pp.7-28
- BRAHIMI A.**, 1995, «*L'entreprise publique économique : aspects juridiques et organisationnels*», in revue «administration & management» n°1, Alger : ENSAG, 2^{ème} semestre, pp.13-29.
- DAHMANI A.**, 1998, «*L'expérience algérienne des réformes. Problématique d'une transition à l'économie de marché*», annuaire de l'Afrique du Nord, CNRS éditions, pp.125-147.
- DE BANDT J.**, 1982, «*Division international du travail, reconquête du marché intérieur et développement autocentré: quelle conciliation?*», in revue d'économie industrielle, volume 19, n°1, pp.90-104.
- DESTANNE DE BERNIS G.**, 1971, «*Les industries industrialisantes et les options algériennes*», in revue du Tiers-Monde, volume 12, n°47, pp.545-563.
- DURANTON G. et al**, 2008, «*Les pôles de compétitivité : que peut-on attendre?*», éditions Rue d'ULM, Paris.
- HAYAB A. & ANDREFF W.**, 1978, «*Les priorités industrielles de la planification algérienne sont-elles vraiment industrialisantes ?* », in revue du Tiers-Monde, volume 19, n°76, pp.867-892.
- LAFAY G.**, 1987, «*Avantage comparatif et compétitivité* », dans problèmes économiques, n°2.023, pp.6-11.
- LAFONT J. & AL.**, [sd], *Redéploiement industriel et espace économique : une étude intersectorielle comparative*, CEPREMAP, document II, [sl].
- MEKIDECHE M.**, 2000, *L'Algérie : entre économie de rente et économie émergente. Essai sur la conduite des réformes économiques et perspectives (1986-1999)*, Alger : édition Dahlab.
- MORVAN Y.**, 1991, *Fondements d'économie industrielle*, 2^{ème} édition, révisée, mise à jour et augmentée, Paris : Ed. Economica,
- MAROUF S.**, 2005, *La problématique du redéploiement des entreprises publiques algériennes en vue de leur insertion dans l'économie mondialisée : le cas du textile*, mémoire de Magister, Université A. Mira de Béjaïa,
- STOFFAËS C.**, 1978, *La grande menace industrielle*, nouvelle édition entièrement revue et augmentée, Paris : éditions CALMANN-LEVY.

LES PME ALGERIENNES DANS L'ERE DE LA MONDIALISATION : ETUDE DE CAS DES PME DE LA REGION ORANAISE

Ghalia **BENYAHIA-TAIBI** *
Salah Eddine Sofiane **AMARI****

RESUME

En 2007, plus de 3000 petites et moyennes entreprises (PME) ont été radiées; dont 2000 rien que dans le premier semestre 2007 bien que quasiment toutes les politiques du gouvernement sont axées sur ce type d'entreprises depuis des années. Ce chiffre est inquiétant et à plusieurs niveaux. Ce constat anime le cœur de notre travail. Nous nous posons la question du pourquoi de la mortalité des PME et des difficultés rencontrées par ces entreprises. Pour des raisons de proximité, nous prenons le cas des PME de la région oranaise. L'enquête réalisée a touché une quarantaine de PME de secteurs différents.

MOTS-CLES

PME, Oran, approche qualitative, échec des PME.

CODES JEL: L25, L26, M13, M21.

INTRODUCTION

L'économie algérienne a connu un changement historique dès la fin des années 1980 et le début des années 1990. Ce changement économique est dû au changement politique. Après des décennies de gestion administrée, caractérisée par une compétitivité internationale absente et une orientation exclusive vers le marché interne, les entreprises algériennes se sont retrouvées à la marge de la mondialisation, fortement désavantagées, ignorant les concepts de performance et de compétitivité.

Pour mettre fin aux déséquilibres intérieurs et aux nombreux déficits qui ralentissent le développement économique, les pouvoirs publics n'avaient d'autres alternatives que de recourir aux institu-

* Maître de conférences, Université d'Oran.

** Chargé de cours, ENSET Oran.

tions financières internationales (Fond Monétaire International et Banque Mondiale). Ne pouvant payer ses dettes, l'Etat a fini en 1994 par signer un accord avec le FMI pour un ajustement structurel de l'économie nationale. L'accord implique plusieurs mesures à différents niveaux :

- La dévaluation du dinar;
- L'ouverture du capital public aux actionnaires;
- La libéralisation du commerce extérieur;
- La libre concurrence entre les opérateurs économiques;
- La libéralisation des prix.

Les réformes économiques se sont succédées pour mettre en place une économie de marché. Ces réformes ont permis d'enregistrer depuis 1995 des résultats macro - économiques encourageants mais insuffisants, si l'on tient compte des répercussions sociales négatives et des menaces que la concurrence internationale fait peser sur l'économie.

La volonté d'insérer l'économie nationale dans l'économie mondiale entraîne des enjeux stratégiques pour l'entreprise. Les entreprises sont contraintes de s'adapter, ce qui nécessite de nouvelles organisations, et, pour le personnel, de nouvelles compétences.

La restructuration des entreprises est devenue, pour les pays en développement, un des programmes prioritaires visant à promouvoir et à rendre compétitif le tissu économique et son environnement.

En Algérie, le développement de la petite et moyenne entreprise (PME) a connu un essor considérable favorisé par les politiques publiques incitatives en termes d'encadrement institutionnel, d'aides publiques, de réglementation et de mise à niveau.

Les pouvoirs publics ont ainsi mis en place une stratégie d'accompagnement (basée sur les programmes d'appui) pour aider les entreprises dans leurs efforts de modernisation et de compétitivité à travers différents programmes notamment le programme d'appui aux PME / PMI algériennes (ou programme de mise à niveau des PME) piloté par le ministère de la PME et de l'artisanat en collaboration avec la Commission Européenne tel le programme Euro Développement PME (EDPME).

Dans ce contexte, notre travail tente d'apporter des éclairages théoriques et pratique aux questionnements que fait émerger l'application des différentes mesures de promotion et d'aide aux PME (tels

que le programme de mise à niveau). Son objectif est de dévoiler les problèmes rencontrés par les PME en Algérie et qui augmentent le nombre de radiations chaque année. Le but spécifique poursuivi n'est pas d'évaluer les politiques de soutien et d'aide aux PME, mais de découvrir la situation actuelle et réelle des PME en Algérie. Pour des raisons de proximité, nous prenons le cas des PME implantées dans la région oranaise. Nous adoptons une démarche qualitative.

L'enquête réalisée a touché une quarantaine de PME de secteurs différents. Les enquêtes, par entretiens avec des dirigeants d'entreprises, ont permis de révéler un ensemble de freins au développement des PME dans la région, malgré les promesses des pouvoirs publics et malgré toutes les politiques de soutien mises en œuvre. Beaucoup de PME ont ainsi décidé de se désinvestir complètement ou de se tourner vers l'import-export, plutôt que la production.

Nous débouchons, à la fin de ce travail, sur un ensemble de recommandations pour les pouvoirs publics afin de remédier à cette situation, et promouvoir les PME, acteur central de l'économie, permettant une véritable dynamique territoriale en Algérie.

1. APERÇU SUR LES PME EN ALGERIE.

En Algérie, les contraintes de l'économie centralisée ont cédé la place aux contraintes de l'économie de marché où la concurrence se fait au niveau international.

Les accords signés entre l'Algérie et l'Union Européenne ainsi que les préparatifs de son adhésion à l'Organisation Mondiale de Commerce (l'OMC) ont créé une prise de conscience sans précédent des facteurs de compétitivité et de performance que ce soit au niveau de l'Etat ou des entreprises. Des changements profonds ont dû être adoptés. Plusieurs efforts sont déployés dans ce sens parmi lesquels les programmes de soutien et de mise à niveau des entreprises qui ont été adoptés avec un intérêt particulier à l'égard des PME.

Les PME jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social grâce à :

- La flexibilité de leurs structures;
- Leurs capacités à s'adapter aux pressions de l'environnement économique;

- Leurs aptitudes à assurer une intégration économique et le développement des régions (par l'animation des espaces économiques et la création d'emplois).

Les PME sont un acteur central de toute économie. Dans le contexte économique actuel, marqué par un double mouvement de mondialisation et de concurrence acharnée à tous les niveaux², il est désormais établi que les PME constituent un élément indispensable dans le processus de développement économique. Elles dynamisent les régions, créent des richesses et de nombreux emplois. C'est un facteur déterminant dans la promotion des exportations hors hydrocarbures.

Les PME offrent des contraintes managériales moins complexes, des procédés de production plus souples et des capacités plus grandes d'adaptation aux différents contextes des marchés.

Au début 2008, on dénombre plus de 400000 PME³ avec une grande prédominance des PME privées. Une analyse par secteurs d'activité fait apparaître une forte concentration des PME privées dans les services (45,98% de la population) y compris le transport et les télécommunications, le commerce, l'hôtellerie et restauration, les services fournis aux entreprises, les services fournis aux ménages, les établissements financiers, les affaires immobilières, et les services pour collectivité; ou dans le BTP (34,10%).

Pour ce qui est des PME publiques, leur nombre a nettement diminué. Mimoune et Kheladi (2006), expliquent la décroissance du nombre des PME publiques par deux phénomènes aux effets contradictoires. D'un côté, la restructuration des grandes entreprises publiques qui débouche sur la création de nombreuses filiales quasi-autonomes et éligibles à la privatisation ou au partenariat. D'un autre côté, le processus de privatisation (totale ou partielle) réduisant le nombre de PME publiques qui basculent vers le statut de « privé ». Ces raisons expliquent pourquoi le nombre total de PME publiques est passé de 778 PME en 2004 à 874 PME en 2005, puis à 739 en 2006 et enfin, à 666 en 2007.

² Au niveau des sources d'approvisionnement, des canaux de distribution, des marchés, etc.

³ Selon les statistiques du ministère des PME (2007).

Le tableau suivant récapitule les statistiques actuelles sur l'évolution des PME.

Tableau n°1 : **Nombre des PME publiques et privées (2006-2007).**

Nature des PME	2006	2007	Evolution	%
PME privées	269 806	293 946	24 140	8.95%
PME publiques	739	666	-73	-9.88%
Artisanat	106 222	116 347	10 125	9.53%
Total	376767	410 959	34 192	9.08%

Source : Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat, Bulletin n°12, décembre 2007.

La création de nouvelles entreprises s'est faite à travers trois dynamiques différentes :

- Les créations à proprement parler par des fonds propres principalement;
- Les micro-entreprises créées dans le cadre des aides de l'Agence Nationale de Suivi pour l'Emploi des Jeunes (ANSEJ);
- La reprise par les salariés des entreprises publiques dissoutes.

Les PME (y compris les activités artisanales) emploient à la fin 2007 près d'un million et demi de personnes⁴.

L'Algérie a adopté la Charte de Bologne sur le PME en Juin 2000 et définit trois types d'entreprises :

- La moyenne entreprise est une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliards de Dinars ou dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions de Dinars.
- La petite entreprise est une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de Dinars ou dont le total du bilan n'excède pas 100 millions de Dinars.
- La très petite entreprise (TPE) ou micro-entreprise, est une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 Millions ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de Dinars.

⁴ Plus précisément : 1 355 399 personnes selon les statistiques du ministère des PME (Bulletin n°12, 2007).

Cette définition de la PME, retenue par l'Union Européenne et adoptée par l'Algérie, révèle un tissu de PME où la très petite entreprise (TPE) est majoritaire. Cette caractéristique n'est pas prore à l'économie algérienne puisque plusieurs pays, même développés, affichent des taux très élevés de très petites entreprises.

Assala (2006), et grâce à des recherches antérieures (Gillet, 2003; Hamed, 2003; Melbouci, 2004), énumère quelques singularités des PME algériennes :

- Les PME algériennes sont souvent concentrées dans des niches abandonnées par le secteur public. Elles ont le monopole sur leurs marchés, sont rentières et peu innovatrices;
- Elles sont surtout familiales, avec un management traditionnel. Elles sont peu favorables à la mondialisation.
- Le secteur informel dans le contexte des PME, a une part importante dans leur activité que ce soit dans le financement, la production, la commercialisation ou l'approvisionnement;
- Elles sont peu ouvertes à l'extérieur (marché international); leur marché est souvent national voir régional ou local;
- Le secteur des PME est caractérisé par une faible collaboration entre les entreprises et les autorités publiques;
- Les différentes techniques de croissance (cession, fusion, acquisition, etc.) sont non maîtrisées et peu utilisées;
- A cause d'un environnement peu ou pas favorable aux affaires, les PME algériennes ont des ressources sous-utilisées.

Daoud (2006) ajoute les caractéristiques suivantes au secteur des PME :

- Ses entreprises utilisent un nombre de dépendants⁵ très important. L'auteur souligne la prédilection des entrepreneurs algériens pour les entreprises familiales que ce soit dans les modalités de gestion ou dans le statut juridique;
- Le niveau d'instruction des entrepreneurs est limité ce qui a des effets néfastes sur la stratégie poursuivie par l'entreprise et empêche de rénover les formes de gestion des PME;
- La qualité des biens et des services produits par les PME est inférieure à celle des produits concurrents étrangers.

⁵ Les entreprises n'emploient pas de salariés et recourent à des aides familiales.

Ces spécificités indiquent que nos PME sont peu propices à la prise de risque et à l'innovation. Actuellement, l'environnement des PME algériennes devient de plus en plus turbulent à cause notamment de l'ouverture du marché. Elles se développent désormais dans des marchés de plus en plus concurrentiels.

En 2007, plus de 3000 PME ont été radiées dont 2000 rien que dans le premier semestre 2007. Afin de mieux comprendre la situation des PME, nous développons ci-après un résumé sur les politiques d'appui et de soutien à cette catégorie d'entreprises.

2. LES POLITIQUES D'APPUI ET DE SOUTIEN AUX PME.

Grâce à la conjoncture économique favorable (à cause de l'envolée des prix des hydrocarbures), l'Etat a pu adopter une politique de grands projets de relance économique et de soutien à la croissance surtout pour la promotion des PME/PMI, acteur central dans toute économie.

La politique de promotion des PME a différents objectifs (Assala, 2006) :

- La sauvegarde des PME;
- Le renforcement des PME;
- La modernisation des entreprises viables;
- L'encouragement à la création de nouvelles entreprises.

Le nouveau code des investissements adopté en 1993 (Décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement) a eu un effet dynamogène sur le nombre des PME.

Les PME ont connu une nouvelle dynamique grâce aux nouvelles lois d'orientation des PME⁶ dont l'objectif est la promotion de l'entrepreneuriat notamment par la baisse significative des taxes, des redevances fiscales et des charges sociales, ainsi qu'un assouplissement des formalités administratives pour les créations d'entreprises.

⁶ Telle que la loi n°1-18 du 12/12/2001 : elle comprend la politique d'aide de l'Etat aux PME; fixe les mesures de facilitation administratives; prévoit la création d'un fond de garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME et la mise en place d'un comité national de la promotion de la sous-traitance.

Plusieurs mécanismes ont été mis en place par l'Etat afin de faciliter la création d'entreprises. L'objectif poursuivi est, à l'horizon 2009, de générer plus de 2 millions d'emplois et de créer 100000 PME. Cette opération rentre dans le cadre du programme de relance économique, établi en 2003-2004 pour un montant de 55 millions de dollars.

Ainsi, de nouveaux instruments financiers ont été mis à la disposition des PME (Daoud, 2006) :

- Des fonds de garanties de crédits spécifiques à des filières d'activités innovantes;
- Des crédits de restructuration : financement à long terme, pour achat d'appareils, d'équipements et d'immobilier, pour le renforcement de leur structure industrielle;
- Des crédits pour la stabilité des entreprises, pour améliorer leurs fonctions stratégiques (production, commercialisation, développement technologique) et atténuer les effets impliqués par les réformes structurelles ou les catastrophes naturelles.

Dans le cadre de la libéralisation de l'économie mondiale, les programmes visant à promouvoir et à rendre compétitif le tissu économique sont devenus prioritaires. A cet effet, les pouvoirs publics ont mis en place une stratégie d'accompagnement des entreprises dont l'objectif est de les aider dans leurs efforts de modernisation et de compétitivité. Il s'agit (Assala, 2006) :

- Du programme de mise a niveau des PME/PME MEDA (2003-2006) prolongé jusqu'au 2007.
- Du Programme MEDA II prévu en 2008.
- du programme d'appui au développement des PME en Algérie.
- Du dispositif de modernisation de l'outil industriel avec l'assistance du PNUD/ONUDI et de la création d'un fonds de promotion de la compétitivité industrielle.
- De la création de diverses institutions d'accompagnement et de fonds spéciaux (d'appuis à l'investissement, de promotion de la compétitivité industrielle, de partenariat, de garantie de crédit aux PME...).

Ces différents programmes sont issus de différents ministères (ministère du commerce, de l'industrie, ministère de la PME/PMI et

de l'artisanat, etc.). C'est ce qui donne l'impression de redondance des programmes (Assala, 2006). Nous constatons également la pluralité des structures de création, d'accompagnement, de financement ou de promotion des PME que l'on peut résumer dans le tableau ci-après (Daoud, 2006, Benzohra, sd).

Tableau n°2 : Organismes impliqués dans la promotion et l'appui des PME.

Organisme	Date de création/ Objectif
Le Comité d'Assistance pour la Localisation et la Promotion des Investissements (CALPI)	Créé en 1993.
L'Agence de Promotion et de Soutien de l'Investissement (APSI),	Créée en 1994.
L'Agence de Développement Social (ADS)	Créée en 1994.
L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)	Créée en 1996.
L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)	Créée en 2001.
L'Agence Nationale de Gestion des microcrédits (ANGEM)	Créée en 2004.
La Caisse Nationale d'assurance chômage(CNAC)	Créée en 2004.
Le Fonds de Garantie des crédits des PME (FGAR)	Créé le 11/11/2002. Son objectif est de garantir les investissements dans le secteur de la PME en matière de création d'entreprise; de rénovation des équipements, d'extension d'entreprise.
Le Conseil National Consultatif pour les PME (CNC-PME)	Créé en 2003 et dont la principale fonction est la concertation.
La Caisse de Garantie des Crédits à l'Investissement des PME (CGCI-PME)	Mise en place décidée en 2004 ; c'est un organisme, qui est venu en renfort au FGAR.
L'Agence Nationale de Développement de la PME (AND-PME)	Créée par décret exécutif n° 05 -165 du 3 Mai 2005. Sa mission principale est la mise en œuvre du programme de mise à niveau. L'agence examine les demandes des entreprises désireuses de bénéficier du programme de mise à niveau et d'octroyer des primes à la mise à niveau.
Les pépinières d'entreprises ⁷	Ce sont des structures d'accueil et de développement des entreprises naissantes. Elles étaient 14 en 2006 avec des projets de création de nouvelles pépinières dans les Hauts-Plateaux et le Sud.
Les incubateurs d'entreprises en collaboration avec le MESRS ⁸ et l'ANRDT ⁹	Créés au niveau des principaux pôles universitaires.
Les Directions de wilaya	Ce sont des sources d'informations.
Les centres de facilitations	C'est des structures d'accompagnement, d'encadrement et d'appui et d'orientation des investisseurs porteurs de projets.

⁷ Les pépinières sont des structures d'accompagnement des nouvelles entreprises dans leurs premières années d'existence. Elles sont principalement créées autour des grands pôles industriels (Benzohra, sd).

⁸ MESRS: Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique.

⁹ ANRDT : Agence Nationale pour la Recherche et le Développement Technologique.

Malgré la diversité des dispositifs et des structures mis en place par l'Etat pour la promotion des PME, il est très difficile de faire un bilan des actions mises en œuvre concrètement.

Plusieurs travaux ont tenté de discerner les problèmes dont souffrent les PME.

Assala (2006) énumère les difficultés suivantes :

- La réforme de l'administration, du droit des affaires et de la fiscalité reste lente et inachevée;
- La lourdeur et la complexité des formalités administrative rebutent encore de nombreux entrepreneurs¹⁰;
- La dominance de l'Etat dans le secteur bancaire avec un taux de couverture faible. Il est à noter également la prudence des banques algériennes dans leurs politiques de crédits ce qui prive de nombreuses PME, et freine leur croissance. La méfiance concerne également les banques privées.

Selon Naït Merzoug (2006), le secteur de la PME / PMI rencontre plusieurs contraintes principalement liées :

- Aux difficultés financières (en raison de la dévaluation du dinar, de la pression fiscale et douanière,..);
- A la concurrence de produits importés (la diminution de la demande, la concurrence déloyale..);
- Aux contraintes environnementales.

Daoud (2006) relève certaines défaillances :

- Les mesures pour la promotion et l'accompagnement des PME ne sont pas articulées dans une vision à long terme;
- La pluralité des acteurs institutionnels et leur dispersion avec très peu de coordination entre eux;
- L'esprit d'entreprise est encore faible et fragile.

¹⁰ Confrontés à de nombreux problèmes tels que les procédures administratives lors de la création ou la liquidation d'une entreprise, l'obtention du registre de commerce ou l'acquisition d'un siège social, le rapatriement des gains pour les étrangers, l'accès au foncier, au financement, etc.

Benzohra (sd) souligne les contraintes qui freinent la création et/ou le développement des PME en Algérie :

- Les contraintes technico-économiques qui concernent principalement l'accès au foncier industriel. Cette difficulté est soulignée par les entrepreneurs mais aussi par le ministère lui-même (Ministère de la PME et de l'Artisanat) ;
- Les contraintes environnementales : en mettant l'accent sur les problèmes de financement que ce soit lors de la création des PME ou de leurs croissances. Les banques retardent la croissance en retardant l'investissement des PME¹¹ par leur méfiance sans compter les scandales financiers qui révèlent de graves problèmes à l'intérieur même des banques. La bureaucratie et la lenteur des démarches administratives¹² viennent empirer la situation.
- La cohérence entre les objectifs et les moyens. Certains projets de grande ampleur nécessitent plus de temps pour une adaptation permanente des projets aux conditions réelles des PME.

Notre travail tente de compléter ces différentes recherches. Le vif intérêt pour cette problématique est né du nombre important de radiations enregistrées chaque année. En effet, à la fin de l'année 2007, il y a eu : 24 835 nouvelles créations de PME, 2481 réactivations (après arrêt temporaires) et 3176 radiations.

Rappelons que l'objectif de ce travail est de mettre la lumière sur les problèmes rencontrés par les PME dans la région oranaise. Nous exposerons ci-après l'enquête sur le terrain adoptée comme méthode d'exploration du champ d'étude.

3. L'enquête sur le terrain.

Les statistiques du ministère¹³ concernant les PME dans la région oranaise, sont rapportées dans le tableau ci-après.

¹¹ Ainsi, en 2006, plus de 180 000 dossiers de projets d'investissements étaient bloqués par les banques (Benzohra, sd).

¹² Selon l'enquête du bureau de consulting «Nord-Sud Venture», citée dans El Watan à la date du 22/03/2006, en Algérie, la création d'une entreprise nécessite 6 mois; l'obtention d'un registre de commerce ou l'acquisition d'un social au moins deux mois.

¹³ Bulletin d'Information n°12, indicateurs de l'année 2007. Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat.

Tableau n°3 : **Les PME dans la région oranaise**

Le nombre des PME en 2006	Mouvements 2007				Le nombre des PME en 2007	Taux d'évolution (2006-2007)
	Créations	Radiations	Réactivations	Croissance		
17 255	1202	154	60	1108	18363	6.42%

Oran se classe en 2^{ème} position dans la répartition spatiale des PME, après Alger (où l'on dénombre 35 296 PME) et précèdent Tizi Ouzou (avec 16 045 PME).

L'enquête que nous avons réalisée a touché une quarantaine de PME industrielles, implantée dans la région oranaise et activant dans différents secteurs.

Les zones touchées par l'enquête sont :

- La Zone Industrielle d'Es-Senia (1 et 2);
- La Zone Industrielle de Mesregline (1 et 2);
- St Eugène ;
- La Zone Industrielle de Hassi Ben Okba;
- La Zone Industrielle de Nedjma.

L'enquête a commencé en septembre 2007 et s'est achevée en février 2008. Elle a pris plus de temps que prévu, d'une part et, d'autre part, nous avons constaté que la plupart des dirigeants ne s'intéressent pas à ce type d'enquêtes volontairement ou involontairement. A noter que certains chefs d'entreprises n'ont pas voulu coopérer en raison de leur insatisfaction vis-à-vis de la politique économique du pays. Nous représentons à leurs yeux l'Etat et nous ne serions pas en mesure de changer la situation.

Les entretiens avec les dirigeants des entreprises ont permis de relever un certain nombre d'éléments:

- L'état catastrophique des routes, malgré la nécessité des routes pour relier les usines aux différentes artères;

- L'insécurité totale aux seins de quelques zones industrielles telles que Nedjma. Ce phénomène s'est aggravé depuis ces dernières années;
- Les coupures régulières d'électricité dans la zone, sachant que c'est un élément vital pour l'activité de transformation. Certains chefs d'entreprises nous ont révélé un fait désastreux : en moyenne, ils sont privés d'électricité deux jours par semaine;
- Le problème de main-d'œuvre. La plupart des entreprises n'ont pas de difficulté à recruter du personnel, du moment que l'offre est nettement inférieure à la demande surtout lorsqu'il s'agit d'un métier qui ne nécessite pas une haute compétence. Mais certains chefs d'entreprises se plaignent du non-sérieux de certains salariés (vol de pièces, d'outils, etc.);
- Les promesses non tenues par l'Etat, qui, selon les dirigeants des entreprises questionnées, est en train de les pousser à fermer leur porte, du moment qu'il ne leur offre pas de réelles opportunités;
- Le vol des lignes téléphoniques (plusieurs kilomètres volés sans que personne n'ait rien vu ?!!!). Ce qui fait qu'actuellement les services d'Algérie Télécom demandent aux entreprises d'assumer la responsabilité de la surveillance de ces lignes. D'après les chefs d'entreprises, si l'Etat avec tous ses moyens n'a pas réussi à les protéger comment eux peuvent-ils y arriver?
- La défaillance du système bancaire. Selon les propos d'un dirigeant, «vous leur offrez (aux banques) des garanties qui dépassent 10 fois le montant que vous désirez avoir et au final vous n'avez rien». Certains dirigeants d'entreprises font aussi remarquer que les règles prudentielles donnant accès aux crédits ainsi que les niveaux élevés des taux d'intérêts mais encore la bureaucratie dans le traitement des dossiers, tout cela retarde les activités des PME et freine leur développement;
- La concurrence chinoise de produits de bas de gamme qui est en train de tuer le tissu industriel national à laquelle s'ajoute celle du secteur parallèle. L'Etat n'a pas créé des outils pour réguler le marché contre les problèmes de la contrefaçon. Les interviewés convergent ainsi sur le fait qu'il faudra construire une entente entre les entreprises algériennes pour lutter contre ce fléau qui s'approprie des marchés juteux au détriment des entreprises algériennes.

Les PME souffrent de dysfonctionnement et rencontrent plusieurs problèmes qui les ont obligés, de plus en plus, à délaissier l'activité productive pour se concentrer sur la distribution ou l'importation; activités moins contraignantes et plus rentables.

CONCLUSION

Ce travail a permis de déceler un ensemble de problèmes dont souffrent les PME de la région oranaise, malgré les efforts de l'Etat pour aider et soutenir ce type d'entreprises, les résultats escomptés n'ont pas été atteints. Ces problèmes sont financiers, techniques, administratifs, fiscaux, etc. Il est à noter qu'en 2007, plus de 3000 PME ont été radiées; résultat inquiétant surtout lorsque l'on voit la panoplie de mesures et de mécanismes mis en place pour appuyer ce type d'entreprises.

Les résultats de notre enquête viennent conforter les résultats des différents travaux menés en Algérie sur les PME. Les problèmes identifiés par notre enquête ne sont pas spécifiques aux PME de la région. Notre travail a permis cependant d'en déceler de nouvelles (l'insécurité, la main-d'œuvre par exemple) et de souligner l'urgence de la résolution d'autres (le problème de financement par exemple qui entrave la création et/ou le développement des PME).

L'une des remarques les plus frappantes lorsque l'on s'intéresse aux PME est l'absence d'un système d'information fiable et précis concernant les PME¹⁴. Ceci peut avoir des effets négatifs sur l'investissement en Algérie.

En matière de recommandations pratiques, les résultats de notre enquête nous amènent à revenir sur celles du Conseil National Economique et Social à propos des PME. Le CNES préconise un audit clair et approfondi de la situation des PME :

- Pour mieux guider l'assistance et l'accompagnement des PME, une étude approfondie du secteur avec ses forces et ses faiblesses est nécessaire voire primordiale;
- Afin d'orienter efficacement la création des PME, il est nécessaire d'étudier les opportunités d'investissement au niveau territorial et sectoriel, ce qui permettra d'identifier les avantages compétitifs internationaux.

¹⁴ Dans l'ère de la mondialisation, peu d'entreprises algériennes disposent de leurs propres sites Internet, informatif et actualisé.

- La définition des tâches de chaque acteur impliqué dans la promotion des PME et l'identification des interrelations qui pourraient subsister ces différents acteurs.

Nous soutenons également le CNC/PME (Conseil National Consultatif pour la promotion des PME) lorsqu'il préconise la création d'un observatoire des PME permettant de faire le suivi et la diffusion de l'information sur les PME (leur création, leur croissance par zone géographique, par filières ou branches d'activités) mais aussi la surveillance des radiations des PME et l'analyse des cause de mortalité.

L'Etat devrait accentuer ses efforts pour la promotion des PME, indicateur de santé économique du pays. De leur côté, les entreprises sont invitées à faire un état des lieux de leurs besoins pour permettre de développer des programmes de soutien plus ciblés et adéquats. L'existence de PME fiables peut constituer un élément d'incitation pour les IDE en Algérie.

Références bibliographiques

ASSALA K., (2006), «PME en Algérie : de la création à la mondialisation» communication dans le colloque international «L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales», 25, 26 et 27 octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse.

BEDAR, L., (2007), «En raison d'un manque de banques d'accompagnement, 2000 PME ont disparu en 2007», La Nouvelle République du 05/12/2007.

BENZOIRA B. (sans date), «Les structures d'accompagnement et d'appui pour les entrepreneurs : le cas de l'entrepreneuriat en Algérie», in «Entrepreneuriat et innovation dans les pays en voie de développement», CU de Khemis-Miliana.

DAOUD S., (2006), «Développement de la petite et moyenne entreprise en Algérie : politiques et blocages», communication dans le colloque international «Mondialisation, institutions et systèmes productifs au Maghreb» 22 et 23 juin 2006, Hammamet, Tunisie.

El Watan Economie, supplément hebdomadaire n°130, du 10 au 16 décembre 2007.

GILLET, A (2003) «Les entrepreneurs algériens de petites entreprises: un groupe hétérogène entre logiques domestiques et logique économique capitaliste» - Document de Travail 16- Griot-Cnam.

HAMED, Y «Le financement de la micro-entreprise au Maghreb : cas de 429 micro entrepreneurs algériens» - Cahier du GRATIS n°22 - Université Paris XII.

MELBOUCI, L, (2004), «l'essor des PME algériennes par la théorie des ressources», 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME –CIFEPME, 2004.

Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat, (2007), Bulletin d'Information n°12, indicateurs de l'année 2007.

MIMOUNE L., KHELADI M., (2006), «Partenariat Algérie-Union européenne et mise à niveau des entreprises algériennes». Colloque international «Economie Méditerranée Monde Arabe; Le Partenariat euro-méditerranéen : Construction régionale ou dilution dans la mondialisation?», 26 et 27 mai 2006 Université Galatasaray, Istanbul, Turquie.

NAIT MERZOUG ML., (2006), «Financement de la petite et moyenne entreprise en Algérie», Colloque international : Les PME dans les pays arabe, 17 et 18 avril 2006, université Hassiba Ben Bouali, Chlef.

RAHMANI T.,P. SANMARCO et S.TABARD, (2006), «Comment appuyer de manière efficace la création et la croissance des PME?» Séminaire sur l'appui financier et technique du développement de l'entrepreneuriat, du 11 au 14 décembre 2006, Tunis, Tunisie.

**THE PERCEPTION & ATTITUDES OF SMES
MANAGERS TOWARDS E-COMMERCE IN
SOUTHERN ALGERIA: WITH SPECIAL
REFERENCE TO THE GHARDAIA COUNTY**

Maaradj **HOUARI** *
Ahmed **MEDJEDEL** **

ABSTRACT

An empirical study has been conducted by authors in the Wilaya (County) of Ghardaia (Southern Algeria) with the ultimate aim of surveying the local SMEs managers' perception and attitudes towards e-commerce.

It seems that, these managers' perception and attitudes are on the whole positive. However, due mainly to poor endowment in material and technical factors as well as the environment inadequacy either economically, financially, institutionally and legally those SMEs cannot adopt currently E.C. solutions.

Unfortunately, it follows a "Digital Marginalisation" and a failure when it comes to take up the challenge of "becoming global" for the studied SMEs.

KEY WORDS

E-commerce, SMEs, ICT, Perception, Attitudes.

CODE JEL M15

INTRODUCTION

Small-to-Medium sized Enterprises (SMEs) represent more than 95% of all businesses worldwide, employ two thirds of the labour force, and provide roughly the same proportion of the GDP on an international level.¹ According to a January 2008 Nielson Global

* Dr Houari Maaradj is currently maitre de Conferences at Ghardaia University, Algeria Email: m_houari@yahoo.fr

** Dr Medjedel Ahmed is currently an assistant Professor at Taibah University, Kingdom of Saudi Arabia Email: medjedela@yahoo.com

¹ See : Essentials, small and medium enterprise development, UNDP 1999.

Online Survey more that 85% of the world's online population has used the Internet to make a purchase. In 2006, 627 million had shopped online, in 2008, the number was 875 million. This was an astounding increase of 40% in only two years. Nielson reports that in the preceding month more than half of global online users bought something online. Prolific shoppers resided in South Korea, United Kingdom, Switzerland, and the United States.²

If it is well known that SMEs both economically and socially are the driving force behind any development and growth, the benefits (shortcomings) derived from ICT (Information & Communication Technology) are however less tangible.

This paper is about how can the perception and attitudes of SMEs managers in less-Developed countries help in preparing these small entities to embark on the digital era and eventually profit from the ICT advantages? The main issues at stake in this research can be summarised as follows:

1. How can SMEs managers respond to the adoption of e-commerce solutions by their organisations?
2. What are SMEs managers perceptions and attitudes towards e-commerce adoption by their SMEs?
3. How can SMEs benefit from e-commerce solutions

As for the methodology adopted in carrying out this research, the conceptional bit reposed on a thorough review of the related literature while the empiric part was based on conducting a survey.

At the end, the results proved the validity of the main and sub-hypothesis put forward from the beginning i.e. that SME managers in the Ghardaia county are aware of the concept of e-commerce as well as of its importance for their businesses. Then, it was found that SME managers attitudes towards e-commerce in the Ghardaia county are on the whole positive.

Finally, authors managed to detect a strong and positive correlation between SME managers attitudes towards e-commerce and their level of satisfaction about its implementation in their businesses.

² See : <http://www.access-ecom.info/article.cfm?id=85&xid=MN>

1 - THEORETICAL BACKGROUND

The literature is abundant when dealing with the impact of ICT in general and the internet in particular on SMEs especially with the advent of Globalisation sweeping through. A lot of work have been done either theoretically and empirically in order to see how SMEs can derive advantages from the "New Technologies" not to name the E-commerce.

Perhaps, due to internal factors most of the work done in this particular field has to be found in few middle-sized developed countries such as Australia, Canada & Britain. We will try to present but few of the latest studies which focus on the perception and attitudes of SMEs managers towards the E-commerce adoption in those countries.

Although, the interest into SMEs can be traced back only to the eighties of the last Century, Schumacher's (1973) best-seller "Small is Beautiful" is indeed a landmark. In addition to the virtues of earth conservation and ecology, small in all its dimensions is prone in contrast to the Gigantism of Multinationals and Imperialism.

George Rodriguez (2002) found that SMEs can survive better in an ever-changing environment since its small size provides it with a non-formal and efficient communication network. The latter makes the SME respond rapidly to any market change and perform easily internal mutations.

Rothwel (2002) indicated that SMEs in general lack either time or resources capable of determining external technological expertise. Most of them cannot respond adequately to legislation and complex trade procedures.

Mc Kinsey & Co (2001) coined the term "Born Global Firms" to call those International SMEs which are born global. They are characterised by their emphasis on international markets and found their strategies about the competitive advantage built on knowledge. Hence providing highly value-added products & services. Some of the existing SMEs are Born-again in that sense that they switch suddenly to an internationalisation of their activities on the world market.

Knight (2001) has found that more SMEs from Asia, Europe & North America become familiar with the International Trade. Although, more work is needed to investigate SME's move towards

globalisation outside the traditional export-oriented activities, there is still now a clear option for those entities to embark on international activities.

It is now well established that innovation is at the heart of any effort to overcome competition through what has been called "the competitive advantage" either in order to cater for the ever-increasing demand for new products or for the upgrade of existing ones.

Myers & Marquis (1969) insisted on the integrality of the processes involved in innovation which goes beyond only the conception of neither new ideas, nor the invention of new devices, nor the development of new markets.

Kimberly (1981) has found that innovation is seen socially as positive hence it is preferred and encouraged.

Drucker (1985) believes that the best way, if not the only in a world of rapid change to success is innovation which can transform these mutations into opportunities. As for SMEs, their outward orientation means that globalization is not only penetrating exterior markets.

It is also, as Jones (2001) has found, the extent to which SMEs are affected by these international effects as well as by opportunities and threats involved.

Some authors such as Mc Gauphey (1997) concentrated on managerial effects which are brought about with globalization especially as far as exports are concerned. One of the interesting findings of these studies was that the SME owner/manager characteristics such as his education level, his attitudes, and his personal relations can play a prominent role in initiating the globalization move and its maintaining.

The extraordinary leap into ICT and its ever-increasing velocity in developing countries over the last two decades has profited to companies in many ways. Among these advantages occurring to the developed countries companies, we can cite but few:

1. Use of E-mail in communicating with others,
2. Ownership of a web site for information, advertising and publicity purposes,
3. B2C (Business to Consumer),
4. B2B (Business to Business).

The vast literature on IT (Information Technology) appropriation researched the possible factors which might affect technology applications. Some of these factors are linked to behaviour characteristics such as perceptions and attitudes. Others are linked to the economic nature of the company like its size, the ROI, and the degree of competition.

Davis (1989) proposed a model called "Technology Acceptance Model" in which he concentrated on the adoption, the application, and the dissemination of technology on the basis of the applicant's perception of technology easiness and advantages.

Ajzen (1991) discussed technology in the light of the "TPB" theory which considers behaviour as a direct function of behaviour intentions and behaviour perception control. He suggested that self-values (social factors) may help in intentions forming.

Taylor & Todd (1995) proposed an alternative theory "DTPB" which tries to overcome the latter shortcomings. They pruned an e-forming of beliefs based on values, non-attitudes, and control in order to become multi-dimensional.

The problem with this kind of constructs, thus theories is its sole concentration on psychological factors which can influence the acceptance/adoption/use of technology. They occult defacto any internal/external other factors inherent to the organization such as the economic and legal aspects, the size, the sector...etc. Fortunately enough, recent literature addressed the issue of small businesses appropriation of technology particularly the Internet and its applications.

Dandgige & Levenburg (1998) have found that the internet is giving SMEs important marketing advantages. They have also reached the conclusion that the increasing size of the SMEs (labour force) leads to higher usage of Internet.

In another study, Piovesana & Rauch (1998) pointed out to the fact that the unaffordable costs of some technologies related to Internet such as E-commerce may be an obstacle to SMEs adoption of these technologies.

Fielding (1996) confirmed this point of view when stating that SMEs may find Internet Technologies such as EDI very complicated, difficult to apply and very costly.

Lawrence (1997) listed many factors which are thought to obstruct the process of E-commerce adoption by small businesses

These are:

1. Weak level of existent equipment,
2. Limited resources,
3. Urgency of rapid ROI,
4. Resistance to organizational change,
5. Scarcity of available information,
6. Preference for traditional conduct of businesses.

In the same framework McGowan & Mady (1998) conducted an extensive survey which has led them to conclude that the adoption/application of Internet technologies is subject to some determinant factors. These are principally the size of the company, its available resources and the level of technical knowledge.

In an exploratory study done in the United States, O'Conner et al (1997) have found that SMEs Managers/Owners are in general optimistic regarding the use of Internet. They believed that the average use of Internet would be stable at this level if not increasing in the future. However, when it comes to the adoption of technologies by small industries some hesitation is noticeable.

Parish(1998) reached an interesting finding concerning Internet adoption by SMEs. Small businesses despite their lack of enough resources and the necessary experience are increasingly selling through the Internet. However, if it is meant by the use of Internet owning its proper website, the proportion of SMEs did not exceed 20%.

Finally, Van akkeren & Cavaye (1999) grouped the possible factors influencing the Internet adoption by SMEs into broad categories which are:

1. Owner/ Manger characteristics,
2. Organization characteristics,
3. ROI.

2 - THE STUDY

2.1 - The Problem

The main issues at stake in this research can be summarized as follows:

4. How can SMEs managers respond to the adoption of e-commerce?

5. What are SMEs managers perceptions and attitudes towards E-commerce adoption by their SMEs?
6. How can SMEs benefit from E-commerce solutions?

We were concerned about tackling these issues in a developing Arab country Algeria and especially in Ghardaia County.

2.2 - Importance of the study

The importance of the research stems from the threefold argumentation:

1. SME's increasingly leading role in development.
2. The importance of ICT in general and E-commerce in particular for SMEs.
3. The importance of regional and local Micro studies in depicting the whole image.

To our knowledge it may be the first such research in the region about the adoption of E-commerce.

2.3 - Hypothesis

The main hypotheses of the research are :

- SMEs Managers/Owners in Ghardaia County have a positive perception about E-commerce and its importance for SMEs.
- SMEs Managers/ Owners in Ghardaia County have a positive attitude towards E-commerce.
- There is a strong and positive correlation between SMEs Managers/Owners attitudes in Ghardaia County towards E-commerce and their satisfaction as regards to its adoption in their companies.
- SMEs Managers/ Owners attitudes in Ghardaia County towards E-commerce are morally influenced by some intrinsic demographic variables which are linked to their: education level, professional Specialism, gender, age and previous experience.

2.4 - Research main Objectives

The main objective is to study and measure the perception of SMEs Managers / Owners in Ghardaia County (Algeria) of E-

commerce as well as their attitudes concerning the application and solutions of E-commerce.

2.5 - Research Methodology

Depending on the issues covered by the study, the appropriate methodology will be applied. On the whole, the first part will need a descriptive approach while in the second one we will use an analytical framework since it is based on an empirical research. Ultimately the third part will lead to a modelling attempt.

2.6 - Sample and Information gathering

The research will concern the total number of SMEs in the Wilaya (county) of Ghardaia which amounts to 222 despite the fact that some of them were at the time of the research (2000 – 2003) out of activity for many reasons.

A sample of 50% i.e. 111 SMEs will be retained by the researcher because thought to be enough representative of the characteristics of the small business community in the region.

Anticipating the fact that a fair number of SMEs may not respond, 160 questionnaires have been dispatched to SMEs in the County. The dispatching have been followed by a twice remainder as well as by at least one visit.

Fortunately enough, 120 forms have been returned from which 18 incomplete have been cancelled which leave us with 102 accepted forms to be taken into consideration for analysis in the study.

2.7 - Questionnaire

In order to gather the necessary information for the research a Questionnaire was constructed and sent to Ghardaia's SMEs managers. Most questions were intended to survey SMEs managers perception and attitudes towards E-commerce in that region. (see appendix No1)

Eventually, the Questionnaire contained 66 interrelated questions dealing with 3 major areas which are:

- Computers and the Internet,
- E-commerce,
- Demographics

Two prominent specialists were asked to review the Questionnaire items and their remarks have been incorporated into the final version.

2.8 - Research constraints and limitations

As most researches, ours is no exception regarding a certain number of constraints which are imitating the scope as well as the generalization of results. These limitations can be summarized as follows:

- SMEs definition and classification: based on the Algerian legal definition,
- Criteria for SMEs Definition : based on the workforce size,
- Period of study: 2000 – 2003,
- Place of study: Ghardaia County (Wilaya),
- Legal status of SMEs : private PLCs.

3 - FIELD STUDY:

3.1 - Testing the main hypothesis validity

Hypothesis N° 1:

"SMEs managers in Ghardaia County perceive the meaning and importance of e-commerce."

K square variables and those concerned with T analysis were separated in the course of proofing Hypothesis No1 in the light of the statistical nature of both of them. Please refer to Table 1 for Hypothesis No1 verification where a separation between the meaning and the importance of e-commerce concept is spelled out.

Table N 1:

N°	Variables	Perception Recurrences	Non perception Recurrences	K square
1	The existence of e-commerce concept	55	46	0.80
2	The meaning of e-commerce concept	32	23	1.473
3	The existence of differences between e-commerce & e-marketing	29	26	0.164
	Average	39	32	1.014

Concerning the analysis depth, authors will perform the necessary two analysis whether on a global basis or in-depth. Globally, authors

believe that SMEs managers in Ghardaia County perceive positively the concept of e-commerce.

When it comes to more details, those who expressed their perception of e-commerce concept (55) exceeded those who do not (46). The calculated value of K square was 0.80 (The tabular value is 0.004 with a level of reliability at 95%) which confirms the existence of meaningful differences for this part of analysis.

Concerning the variable related to the perception of the meaning of e-commerce, again we find that those who perceived the meaning (32) exceed those who do not (23). The calculated K square was 1.473 (The tabular value is 0.004 at a level of reliability at 95%) which confirms the existence of meaningful differences for this part of analysis.

Finally, the perception of differences between e-commerce and e-marketing was noticeable since the majority of surveyed managers (29) perceived the differences while only 26 do not.

The calculated value of K square was 0.164 (The tabular value is 0.004 with a level of Reliability of 95%) which confirms the existence of difference proof for this part of analysis. K square calculated total value amounts to 1.014 (the tabular value is 0.004 at a level of Reliability of 95%) which proves that statistically Hypothesis No1 is valid.

Table N° 2:

Question N° 4: The importance of e-commerce for your Business	Mean	T test	Std Deviation
1 – For Profit increase	2.2909	3.281	0.6575
2 – In Cost reduction	2.2182	2.194	0.7376
3 – In more internal integration	1.6909	3.457	0.6631
4- In Customers satisfaction	2.4364	4.707	0.6876
5 – In production boosting	1.7091	3.149	0.6851
Average	2.0691	8.551	0.6861

It appears from table No2 that SMEs Managers in Ghardaia County perceive on average the importance of e-commerce for their businesses. One can also conclude that Hypothesis N°1 is valid statistically since T value exceeds 0.05.

Globally, after the usual statistical verification that the differences in answers are not due to coincidences but can be traced back to objective reasons pertinent to the phenomena being studied here,

authors confirmed that SMEs managers in Ghardaia County on the whole do perceive the concept and importance of e-commerce.

Hypothesis N° 2:

"Attitudes of SMEs managers in Ghardaia County towards e-commerce are positives".

Table N° 3

N°	Proposition	Mean	T test
1	The availability of physical, human and technical means is necessary to adopt e-commerce applications	2.8182	13.974
2	Public & Private sectors ought to cooperate in order to encourage the adoption of e-commerce solutions by SMEs	2.4727	6.122
3	e-commerce wins over the traditional trade in the majority of sectors.	2.2545	3.231
4	The adoption of e-commerce leads to higher performances due to overcoming traditional trading shortcomings	2.6909	10.156
5	e-commerce needs financial resources which exceeds SMEs capabilities	2.1636	1.922
6	e-commerce solutions adoption leads to more profits & sales	2.6545	9.388
7	e-commerce solutions adoption leads to an increase in market share and winning over competition	2.5455	6.391
8	e-commerce solutions adoption leads to product quality amelioration and business high performances in general	2.8000	13.266
9	Technical problem and lack of technical support are obstacles to the adoption of e-commerce solutions by SMEs	2.6545	9.388
10	e-commerce legislation is a condition to its adoption	2.3091	3.612
11	The lack of an electronic efficient and secure payment system is an obstacle to the adoption of e-commerce	2.3455	4.165
12	The nature of the product and customers do not allow the adoption of e-commerce	2.4364	5.382
13	e-commerce contributes to marketing improvement, customers servicing and winning over competition	2.7636	12.050
14	e-commerce contributes to cost reduction, stock and inventory management improvement	2.7636	11.151
	Overall average	2.54	7.144

Table N° 3

N°	Proposition	Std Deviation
1	The availability of physical, human and technical means is necessary to adopt e-commerce applications	0.4342
2	Public & Private sectors ought to cooperate in order to encourage the adoption of e-commerce solutions by SMEs	0.5727
3	e-commerce wins over the traditional trade in the majority of sectors.	0.5843
4	The adoption of e-commerce leads to higher performances due to overcoming traditional trading shortcomings	0.5045
5	e-commerce needs financial resources which exceeds SMEs capabilities	0.6314
6	e-commerce solutions adoption leads to more profits & sales	0.5170
7	e-commerce solutions adoption leads to an increase in market share and winning over competition	0.6330
8	e-commerce solutions adoption leads to product quality amelioration and business high performances in general	0.4472
9	Technical problem and lack of technical support are obstacles to the adoption of e-commerce solutions by SMEs	0.5170
10	e-commerce legislation is a condition to its adoption	0.6346
11	The lack of an electronic efficient and secure payment system is an obstacle to the adoption of e-commerce	0.6152
12	The nature of the product and customers do not allow the adoption of e-commerce	0.6013
13	e-commerce contributes to marketing improvement, customers servicing and winning over competition	0.4700
14	e-commerce contributes to cost reduction, stock and inventory management improvement	0.5079
	Overall average	0.5478

Table N°3 summarizes attitudes results which can be analyzed as follows:

Globally, it appears from the above table that SMEs managers in Ghardaia county have positive attitudes towards e-commerce. It can be also concluded that Hypothesis No2 is valid statistically sine the

value of T is superior to 0.05 which confirms the validity of this hypothesis related to SMEs managers attitudes.

Now going into more details, it can be noticed that the highest value of any attitudes variable is variable no1 with 46 recurrences and a T value at 13.974. The lowest value however is represented by variable no5 where T value is 1.922.

Concerning variable No1 which relates to the availability of physical means, the mean was 2.47 while the forecasted is 2 i.e. a positive deviation of 0.47 and a T value of 13.97. One can conclude that the study's elements attitudes were positive which confirms partially Hypothesis no2.

As for variable No2 which concerns the cooperation between the private and the public sectors, the mean was 2.81 as compared to the forecasted 2 i.e. a positive difference of 0.81. with a T value at 6.12 , it seems that here also attitudes were positive which confirms partially Hypothesis No2.

Concerning Variable N°3 which relates to e-commerce supremacy, the mean was 2.25 as contrasted with the forecasted value of 2 i.e. a positive difference of 0.25 and a T value of 3.23. One can draw from the above mentioned figures that the study's elements attitudes were positive which confirms partially Hypothesis No2.

As for Variable No4 which relates to business performance boosting, the mean was 2.69 as contrasted with the forecasted value of 2 i.e. a positive difference of 0.69 and a T value of 10.15. One can draw from the above mentioned figures that the study's elements attitudes were positive which confirms partially Hypothesis No2.

Concerning variable No5 which relates to the necessity of financial resources availability, the mean was 2.16 while the forecasted is 2 i.e. a positive difference of 0.16 and a T value of 1.92. One can conclude that the study's elements attitudes were positive which confirms partially Hypothesis No2.

As for variable No6 which concerns the increase in sales, the mean was 2.65 as compared to the forecasted 2 i.e. a positive difference of 0.65. With a T value at 9.38, it seems that here also attitudes were positive which confirms partially Hypothesis No2.

Concerning variable No7 which relates to the increase in market share, the mean was 2.54 while the forecasted is 2 i.e. a positive difference of 0.54 and a T value of 6.39. One can conclude that the

study's elements attitudes were positive which confirms partially Hypothesis No2.

As for variable No8 which concerns financial resources, the mean was 2.80 as compared to the forecasted 2 i.e. a positive difference of 0.80. With a T value at 13.26, it seems that here also attitudes were positive which confirms partially Hypothesis No2.

Concerning variable No9 which relates to technical problems, the mean was 2.65 while the forecasted is 2 i.e. a positive difference of 0.65 and a T value of 9.38. One can conclude that the study's elements attitudes were positive which confirms partially Hypothesis No2.

As for variable No10 which concerns legislation enacting, the mean was 2.30 as compared to the forecasted 2 i.e. a positive difference of 0.30. With a T value at 3.612, it seems that here also attitudes were positive which confirms partially Hypothesis No2.

Concerning variable No11 which relates to the absence of payment system, the mean was 2.34 while the forecasted is 2 i.e. a positive difference of 0.34 and a T value of 4.165. One can conclude that the study's elements attitudes were positive which confirms partially Hypothesis No2.

As for variable No12 which concerns product and customers nature, the mean was 2.43 as compared to the forecasted 2 i.e. a positive difference of 0.43. With a T value at 5.382, it seems that here also attitudes were positive which confirms partially Hypothesis No2.

Concerning variable No13 which relates to the marketing improvement, the mean was 2.76 while the forecasted is 2 i.e. a positive difference of 0.76 and a T value of 12.050. One can conclude that the study's elements attitudes were positive which confirms partially Hypothesis No2.

As for variable No14 which concerns costs reduction, the mean was 2.76 as compared to the forecasted 2 i.e. a positive difference of 0.76. With a T value at 11.151, it seems that here also attitudes were positive which confirms partially Hypothesis No2.

From the in-dept analysis, it seems that Hypothesis No2 was valid for all 14 attitude variables which in turn confirms the hypothesis validity on both the global and detailed analysis.

Hypothesis N° 3 :

"There is a positive & strong correlation between SMEs managers attitudes in Ghardaia county towards e-commerce from one side and their satisfaction about its adoption from the other side."

In order to proof the above-mentioned Hypothesis authors perform the followings:

- Step 1:* Distributing all neutral recurrences (2) appearing in table no3 equally between the column containing recurrences approving (3) and the column containing recurrence disapproving so as to have a table made of only two columns.
- Step 2:* For question No15, relating to the level of managers' satisfaction about e-commerce adoption, merging recurrences of answers fully dissatisfied (1) with those of dissatisfied (2) as well as merging recurrences of answers fully satisfied (5) with those of satisfied (4).
- Step 3:* Distributing recurrence of neutral answers for the same question no15 equally between recurrences of satisfied and dissatisfied so as to obtain a two columns only table.
- Step 4:* Calculating the average of each case (form) out of 55 for variable from No19 to No32 i.e. those variables related to SMEs managers attitudes in Ghardaia County towards e-commerce as well as for variable no33 which concerns the level of satisfaction about the adoption of e-commerce in the same SMEs.
- Step 5:* Building table 4
- Step 6:* Filling table no4 with all averages calculated according to above-mentioned Step 4 which constitutes Table No5.
- Step 7:* Calculating the Contingency Coefficient according to the following formula:

Table N° 4

Attitudes	Positive	Negative	Total
Satisfaction			
Satisfied	A	B	
Dissatisfied	C	D	
Total			

Table N° 5

Attitudes	Positive	Negative	Total
Satisfaction			
Satisfied	A 12	B 0	12
Dissatisfied	C 42	D 1	43
Total	54	1	55

$$\text{Contingency Coefficient} = (AD-CB)/(AD+CB)=1$$

Since the value of the Contingency Coefficient should be always equivalent to 1 which is superior to 0.50, therefore there a strong & positive correlation between SMEs managers attitudes towards e-commerce and their satisfaction about its adoption in their businesses. Hence the confirmation of Hypothesis No3.

Hypothesis N° 4:

"Attitudes of SMEs managers in Ghardaia County towards e-commerce would be positively influenced by a number of related demographic variables."

We can spell out the above-mentioned hypothesis as follows:

- 1- Attitudes of SMEs managers in Ghardaia County towards e-commerce would be positively influenced by their level of education.
- 2- Attitudes of SMEs managers in Ghardaia County towards e-commerce would be positively influenced by their gender.
- 3- Attitudes of SMEs managers in Ghardaia County towards e-commerce would be positively influenced by their previous experience.
- 4- Attitudes of SMEs managers in Ghardaia County towards e-commerce would be positively influenced by their professional Specialism.
- 5- Attitudes of SMEs managers in Ghardaia County towards e-commerce would be positively influenced by their age.

In order to test the validity of this hypothesis, we will summarize in table no6 SMEs managers answers recurrences related to demographics.

Variables	Attitudes	Recurrences		K square
		Positive	Negative	
1- Education	A	B		
Primary/Mid	11	10		Calculated 17.52
Secondary	11	21		
University	33	16		Tabular
Total	55	47		0.10
2- Professional Specialism	A	B		
I.T. Specialist	6	5		Calculated 3.60
I.T. Non-Specialist	47	44		
Total	53	49		Tabular 0.004
3- Gender	A	B		
Males	54	47		n.a (No statistical significance)
Females	1	0		
Total	55	47		
4- Age	A	B		
Below 40 years	14	25		Calculated 8.18
40 years & beyond	41	22		
Total	55	47		Tabular 0.004
5 – Insider experience	A	B		
Less than 5 years	5	18		Calculated 14.06
5 years & more	52	27		
Total	57	45		Tabular 0.004

In order to calculate K square autonomous and according to Mahuddin Al Azhari (1993), we will follow these steps:

Step 1: Sum up horizontally all recurrences in columns A and B e.g. we will find for variable n°1:

	A	B	Total
Primary/ Mid School	11	10	21
Secondary School	11	21	32
University	33	16	49
Total	55	47	102

Step 2: Calculate forecasted values for each variable in both cases A & B which leads to the following computation:

For A:

$$21/102 \times 55 = 11.32$$

$$32/102 \times 55 = 17.25$$

$$49/102 \times 55 = 26.42$$

For B:

$$21/102 \times 47 = 9.67$$

$$32/102 \times 47 = 14.74$$

$$49/102 \times 47 = 22.57$$

Step 3: K square is calculated as follows:

$$\begin{aligned} & (11 - 11.32)^2 / 11.32 + (11 - 17.52)^2 / 17.52 + \\ & (23 - 26.42)^2 / 26.42 + (10 - 9.67)^2 / 9.67 + \\ & (21 - 14.74)^2 / 14.74 + (16 - 22.57)^2 / 22.57 = 17.52 \end{aligned}$$

We do the same for the remaining four variables in order to obtain K square values as shown in the above table. Upon comparison between the two K square values i.e. calculated & tabular we can draw the following conclusions:

1. Concerning variable 1 which relates to the level of instruction (education) of SME managers, and since the calculated value of K square 17.52 is superior to the tabular one (0.10) at a level of reliability 95% therefore attitudes are influenced by the managers level of instruction.

2. Concerning variable 2 which relates to SME managers professional specialism, and since the calculated value of K square 3.60 is superior to the tabular one (0.004) at a level of reliability 95% therefore attitudes are influenced by the managers specialism.

3. Concerning the variable related to SME managers gender, it was deliberately excluded from the statistical analysis since 99% of respondents were males.

4. Concerning variable 4 which relates to SME managers age, and since the calculated value of K square 8.18 is superior to the tabular one (0.004) at a level of reliability 95% therefore attitudes are influenced by the managers age.

5. Concerning variable 5 which relates to SME managers experience, and since the calculated value of K square 14.6 is superior to the tabular one (0.004) at a level of reliability 95% therefore attitudes are influenced by the managers experience.

On the whole, we are left with 4 variables out of 5 which have been proven to influence SME managers attitudes as far as e-commerce is concerned. These are the level of instruction, professional specialism, age, and experience.

One can conclude so far that demographic variables do influence on the reliability of SME managers attitudes towards e-commerce which in itself is a proof of the validity of hypothesis no 4 as well as its five sub-items.

4 - MAIN RESULTS

4.1- Preliminary remarks

SMEs sector in Algeria in general and particularly in Ghardaia is facing a severe crisis due mainly to a deindustrialization phenomena effect. In fact, historically the sector relied heavily on light labour intensive industries especially textiles.

In the last years with the liberalization of markets, cheap fabrics from China and the Far-East have been dumped into the local markets signing defacto the death act of the local textiles sector. SMEs were therefore faced with a twofold dilemma: either withdraw from the marketplace or reinvest in another sector with supplementary costs which is in most cases out of the reach of small businesses.

Among the main problems which are facing these SMEs one can cite:

1. Financing shortages,
2. Real state and industrial property problems,
3. Technological problems,
4. Administrative problems,
5. Marketing problems.

Since SMEs are struggling for survival day to day, it is no wonder for their Managers/Owners to be pessimistic on the whole when they were first approached for the purpose of the study.

4.2 - Demographic indicators

All SMEs questioned are from the private sector and comply with the Algerian definition of SMEs in term of the workforce size criteria as well as regard to the minimum turnover criteria. Furthermore, most of them can be considered as Micro-enterprises.

Most respondents were SMEs managers having a University degree with an insider experience stretching beyond 5 years. They are almost males in their mid-age (Forties).

4.3 - Perceptions & Attitudes

It seems that SMEs Managers on the whole have a fair perception of both the conception of e-commerce and its importance for their enterprises.

As for SMEs Managers attitudes towards e-commerce, despite the fact that it is difficult to sum up all respondent's attitudes it seems that the overall attitude can be described as positive.

As an answer to a direct question dealing with their satisfaction about E-commerce applications in their companies, most respondents said that it was unsatisfactory.

One explanation for this paradoxal finding might be found in the fact that SMEs managers perceived positively the sense of E-commerce, its importance for their companies, and hence developed positive attitudes towards E-commerce probably because of some digital exposure in their daily environment.

Yet, obstacles and the lack of enough resources are still hampering the implementation and adoption of E-commerce in their companies which in turn explains why they are not satisfied with its application.

4.4 - E-commerce adoption

One extremely important finding of this study concerned the rate of computer use in the SMEs surveyed (Computer Penetration Rate). 96% of these companies used computers daily but most of them (95%) owned less than 9 computers. As for computer applications, the main usages are traditional such as management, accounting and wages. It seems that in either cases this is rather consistent with SME's size and the means at their disposal.

69% of SMEs managers use Internet dial-up which seems to be a fair rate. Yet 76% of respondents don't apply so far E-commerce solutions. Furthermore, those who are applying some kind of E-commerce do so in their majority (91%) through E-Mail.

In response to some questions about the availability of integrated payment and order systems 60% of SMEs managers said that their companies use a mixed system (traditional and automatic).

As for the number of in-house ICT specialist, the majority of answers converged to "less than 3" but only 22% of them are able to create and maintain E-commerce systems.

Although, it is not easy to generalize these findings concerning SMEs managers perception and attitudes outside the region surveyed (Ghardaia county- Algeria) it is worthwhile at this point to pinpoint the main particularities of this case:

- Many problems facing SMEs locally such as financing, Industrial estates, foreign competition...etc.
- Lack of economic and technological information.
- Weak communication infrastructure.
- Inefficiency of local professional association and their bureaucratic nature.

Of course, it is possible to face-up such shortcomings mainly by designing and applying a comprehensive strategy aimed at helping SMEs in general and especially in their adoption of E-commerce solutions.

5 - EXTRA RESULTS

It should be noticed that all questions contained in part 3 and 4 of the questionnaire and which relates to the use of computers and e-commerce adoption in SMEs in Ghardaia county may be considered as extra results since they are not directly linked to the main and sub-hypothesis. However, question no5 from the first part which concerns SME managers perception about the importance of e-commerce prerequisites is an exception. The following table no7 will deal with this particular area.

Table N° 7

Question N° 5: The importance of e-commerce prerequisites	Mean	T test	Std Deviation
1 – As physical & technical resources	2.5273	6.167	0.6341
2 – As qualified human resources	2.4909	5.737	0.6346
3 – As necessary infrastructure	2.2364	2.437	0.7191
4- As technical support	2.1273	1.264	0.7467
5 – As necessary financial resources	2.4182	4.524	0.6856
6 – As adequate legislation	1.8364	1.418	0.8556
7 – As government support	1.6545	3.208	0.7986
Average	2.016	4.965	0.7249

Despite what have been said about these question and the fact that they are not linked to the main and sub-hypothesis of the study, still the respondents highlighted the importance of the existence of such prerequisite to the adoption of e-commerce. Of course the value of T test being superior to 0.005 confirms statistically this tendency among SME managers in Ghardaia county.

6 - AN E-COMMERCE MODEL:

There is no doubt that organisations and SMEs for that purpose need to perform radical internal organizational changes should they plan to benefit from the Internet and its applications.

Many authors have proposed models for E-commerce adoption/application but we think that what have proposed Chau & Turner (2002) can be suitable to our case with some modifications. It is proposed that a multi-level Model will be applied to the case of SMEs adopting E-commerce solutions. The three level Model concerns a space/geographical strategic approach that is local (the organization), regional (the County), and national (the Country).

6.1 - The Organization (SME)

A two-step approach is proposed for the organization a SME in our case, in order to undergo all the necessary changes to become E-commerce enabled.

1st Step: Experimentation.

Here, the introduction of E-commerce will yield few benefits and needs small organizational changes.

2nd Step: Consolidation.

We need at this stage a clear strategic leadership which is based on much more resources and more organizational changes in order to take full advantage of E-commerce possibilities.

6.2- The Region

This is the interface between the local (SME) and the national level. Industrial integration, sub-contracting, and E-Services sharing can strengthen the position of SMEs in the region. From the past experiences in many developed countries which have succeeded in helping their SMEs to adopt E-commerce such as Australia, Canada,

and even the USA, there is no doubt that decentralised and regional initiatives are of paramount importance.

6.3 - The National

We need to provide some "Essentials" to a nationwide strategy for helping SMEs to adopt E-commerce solutions which are:

1 - Education and awareness.

It is very important to disseminate a computer / Internet literacy among all citizens at large and to target particularly young entrepreneurs and SMEs managers.

2 - Financial institutions and Banks.

In addition to their traditional duties, financial and banking institutions through their management of electronic money exchange ought to be ready in order to help SMEs to adopt E-commerce solutions and act as back-end actors in electronic transactions.

3 - Technology providers.

ISP and Software/Hardware marketers as well as Web concepters and Dbase programmers play a key role in establishing back-ends of E-commerce sites. They contribute in solving safety problems, product presentation, order-taking, buying confirmation...etc.

4 - Services industry

The availability of an efficient transport and mail/parcel delivery sector will greatly help E-commerce operations in order to deliver ultimately the goods to the end-user swiftly and safely.

5 - Proper legislation.

Laws need to be reinforced by a specialised E-commerce legislation that can protect and stimulate all parties i.e. protecting consumer rights, property right, intellectual copyright.

6 - Adequate policies

In order to help SMEs in adopting E-commerce solutions, policies should be initiated in many areas as mentioned earlier:

- Consumer rights, safety, and privacy,
- Development of financial and banking sector,

- ICT literacy dissemination as part of education,
- A Nationwide strategy to help SMEs adopt E-commerce.

7 - Recommendations

Based mainly on our this study findings as well as on other experiences in the adoption/ Appropriation of E.C by SMEs , we do recommend the followings.

7.1 - For the Organisation

- Creating a national E-commerce Committee for coordination and consultation purposes.
- Establishing a national strategy for E-commerce dissemination especially within the SMEs tissue in the mid and long term.(5-10 years).
- Creating an E-commerce authority.
- Lunching the E-Government project.
- Issuing safety and privacy new legislation.
- Encouraging public and private organisations which endeavour to apply the E-commerce plan or some of its components.
- Creating new courses and specialisms within colleges and universities related to E-commerce vocations and jobs.
- Organizing seminars and conferences which deal with E-commerce and E-government.
- Creating E-commerce centres to help in disseminating awareness and in providing assistance to SMEs.
- Obliging exporting companies to adopt E-commerce prior to any export transaction.
- Encouraging commerce and industry chambers and other professional bodies to adopt e-commerce solutions for their members.
- Initiating a campaign of Awareness towards teens and school population about E-commerce.

7.2 - On the Technical side

- Reinforcing and developing telecommunication infrastructure.
- Liberalizing ISP markets.
- Developing an E-commerce infrastructure such as Pki, e-authentication, e-signature...etc.
- Developing a safe payment system (ATM, e-cards).

- Generalizing the use of satellite telecommunication especially in remote areas.
- Generalizing the use of fiber optic networks nationwide.
- Generalizing the use of Broadband technology nationwide.

7.3 - On the Economic side

- Tax- reducing on computer/Internet/E-commerce hardware and software transactions especially when imported.
- Creating Duty-free zones, E-exhibition, Technology Parks... etc.
- Protecting and encouraging a local ICT industry.
- Encouraging an international and regional cooperation in ICT sectors.
- Dismantling step by step any forms of monopoly in the ICT sector.

CONCLUSION

Authors managed to prove the validity of the main and sub-hypothesis put forward from the beginning i.e. that SME managers in Ghardaia county are aware of the concept of e-commerce as well as of its importance for their businesses.

Secondly, it has been proved that SME managers attitudes towards e-commerce in Ghardaia county are on the whole positive.

Finally, authors discovered a strong positive correlation between SME managers attitudes towards e-commerce and their level of satisfaction about its implementation in their businesses.

It must be however said that, findings as any empiric research results need not to be generalized without caution. Authors believe that the main result concerns the perception and attitudes of SMEs managers in Ghardaia county towards e-commerce which seem to be positive. This high level of positive awareness should not only be monitored by decision makers in the future, but also be used as a laying foundation for any E-commerce strategy for SMEs.

The lack of resources coupled with the inadequacy of overall environment both locally and nationally are the two main deterrents to any adoption by SMEs of e-commerce solutions.

There is a real opportunity before those in charge of SMEs, ICT responsables, and Commerce and Industry decision-makers to bridge

the digital gap through assisting, encouraging and accompanying SMEs in their crusade to e-commerce shores.

References bibliographiques

- Ajzen, I.**, (1995). The theory of planned behavior, organizational behavior and human decision process, 1, pp179-211 in Taylor, S and Todd, P.A., *Understanding information technology Usage: A test of competing models, information systems research, 1995, June, Vol.6, no.2, pp144-176*
- Bell et al.** (2001), Born-again Global Firms an extension to the "Born Global Phenomenon", *Journal of International Management*, 7(3), pp.173-189.
- Dandrige, T. & Levenburg, N.**, 1998, Web can catch small firms seeking to expand, *marketing news*, June, Vol32, no13, p.8
- Davis, F.**, (1989). *Perceived usefulness, perceived ease of use acceptance of information technology*, *MIS Quarterly*, 1989, September Vol13, no3, pp319-340
- Drucker, P.F.** (1985). *Innovation and Entrepreneurship*, Oxford, 1985, Butterworth-Heinemann.
- Fielding, J., Getting** (1996). Out front with EDI, *inform*, 1996, October, Vol10, no9, pp12-18.
- George Rodriguez** (2002) *Small, smart & global, PhD upgrade presentation*, Sheffield University Management School, U.K.
- Jones, M.V.**, (2001), First Steps in Internationalisation: Concepts and Evidences from a sample of small high-technology firms in *Journal of International Management*, vol., issue3, Autumn, 191-210
- Kimberly, J.R.**, (1981) Managerial Innovation, in Nystrom P.C. and Strabuck W.H. (eds) *Handbook of Organizational Design*, Oxford, Oxford University Press, 1981.
- Knight, G. 2001, Entrepreneurship and strategy in the International SME, *Journal of International Management*, Vol.7, issue 3 autumn 2001, pp.155-171.
- Lawrence, K.L.**, factors inhibiting the utilization of electronic commerce facilities in Tasmanian small-to medium - sized enterprises in *8th Australian Conference on Information Systems*, 1997, Adelaide, Australia
- Loi No 18-1 datée du 12 décembre 2001** portant loi pour la promotion des petites et moyennes entreprises. Algiers Algeria.

- Mc Gauphey et al**, (1997), Managerial Influences and SME Internationalisation, in Bjorkman, I. & Forsgren, M. (eds) *The nature of International Firm, Copenhagen, Handelshojskolens Forlag.*
- Mc Gowan, M.K. & Madney, G.R.**, (1998). The influence of Organisation structure and organizational learning factors on the extent of EDI implementation in *US firms, information Resources Management journal*, Summer 1998, Vol11, no3 pp.17-27
- Myers, S & Marquis, and D.G.** (1969): Successful Industrial Innovation: A study of factors underlying innovation in *selected firms, National Science Foundation, NSF69-17, 1969, Washington, D.C.*
- O'Conner, et al SMEs.** (1997), *Bridging the IT gap, Small business and the Internet: an exploratory survey in 8th Australian conference on information systems*, Adelaide, Australia.
- Parrish, D.A.**, (1998), *Set up the shop on the web, black enterprise*, August, Vol29, no1, pp36-38.
- Piovesana, R. & Rausch, B.**, *The web help small players connect, Bobbin*, 1998, May, Vol.39, no9, pp50-51
- Poon, S & Swatman, P.** 1998, Small Business internet Commerce Experiences: A Longitudinal Study, *Electronic Commerce in the Information Society*, 11th international Bled Electronic Commerce, Bled Slovenia.
- Scumacher, E. G.**, (1973) *Small is beautiful: Economics as if people mattered*, Abacus Sphere Books, U.K.
- Stephen B Chau & Paul Turner.** (2002), *A framework for analyzing factors influencing small to medium sized enterprises ability to derive benefit from the conduct of web-based electronic commerce: 34 Australian case studies*, ECIS 2002, June 6-8 Gdansk, Poland.
- Taylor, S & Todd, P.A.**, (1995), *Understanding information technology Usage: A test of competing models, information systems research*, June, Vol.6, no.2, pp144-176.
- Van Akkern, J. & Cavaye, A.L.M.**, (1999), The adoption of entry-level internet technologies by small business in *small enterprise association of Australian and New Zealand conference*, Melbourne, Australia.
- م. د. الأزهرى، 1993، بحث/التسويق علم و فن، دار الفكر العربي، القاهرة، ص. 452-453.

EVALUATION DE L'ECONOMIE SOUTERRAINE EN ALGERIE

Ali LATRECHE *

RESUME

Connaître l'économie souterraine figure en bonne place parmi les nombreux défis que pose la mesure macro-économique dans les pays en voie de développement particulièrement lorsque les données statistiques permettant une approche directe font défaut. Cet article définit les divers concepts de l'économie souterraine selon le SCN de 1993. Il décrit également les mécanismes favorisant la croissance de ce type d'économie. Enfin il présente un cadre d'analyse empirique simple qui intègre et mesure l'économie souterraine comme part de l'économie globale du pays et apporte une approche différente à certains concepts macro-économiques. Les résultats obtenus semblent confirmer l'hypothèse de l'analyse et permettent de cerner la dynamique de l'économie souterraine en Algérie en étudiant les facteurs de sa croissance et d'énoncer des implications dans les choix de décisions de politique économique.

MOTS CLES

Activité économique globale, Evaluation, PIB, Corruption, Imposition, Economie souterraine, Production illégale, Système de collecte de données de base.

CODE JEL : E 26

1 - INTRODUCTION

Au lendemain de son indépendance et jusqu'en 1985, l'Algérie a évolué dans un système d'économie planifiée et centralisée dont le souci majeur était de mettre sur pied une industrie à qui on a confié

* Faculté des sciences économiques et de gestion Université du 8 Mai 1945 24000 Guelma Algérie Email : latrali@yahoo.fr

la lourde tâche de la résorption du chômage au détriment de la productivité et de la rentabilité.

L'année 1986 marque le début d'une période de restructuration et de mise en liquidation de la majeure partie des entreprises de l'Etat accompagnée d'une compression des effectifs. En quelques années, c'est un grand nombre de travailleurs qui s'est trouvé à la rue. Ce départ massif des travailleurs couplé avec une constante poussée démographique et avec un fort taux d'échec scolaire a fait que, très vite, les rues des villes se sont remplies de jeunes et moins jeunes chômeurs. Sans ressources ni assistance, cette population n'a d'autre solution que la "débrouillardise" pour subvenir à ses besoins.

Aujourd'hui la politique économique tente de se réorienter vers une économie "libérale". La lutte contre l'économie souterraine figure parmi les déclarations d'intention du gouvernement. Mais au vu des moyens engagés, on se rend très vite compte que ce phénomène n'est pas prêt de disparaître. Bien au contraire, il s'amplifie et se diversifie. Cependant, même s'il continue de gangréner finances¹ du pays, ce phénomène a le mérite d'assurer l'emploi et les revenus pour une frange importante de la population. Alors que les moyens d'observation directe font défaut, comment peut-on mesurer l'ampleur de l'économie souterraine pour l'intégrer dans l'économie globale et quelles sont les raisons de son développement? Pour traiter de cela, on se propose de définir la notion d'économie souterraine selon le concept du système de comptabilité nationale (SCN) de 1993, puis on évoque les facteurs favorisant sa croissance pour ensuite aborder la question de son évaluation et de son intégration dans l'économie globale du pays.

Cet article se propose d'évaluer les activités de production non comptabilisées dans le PIB. C'est dans le SCN de 1993 que la définition du domaine de production est la plus large pour englober un ensemble d'activités économiques dont une partie ou la totalité de la production échappe à l'enregistrement soit parce qu'elles font partie des activités souterraines non-observables soit à cause de lacunes dans le dispositif d'enregistrement. Le SCN de 1993 est le point d'ancrage conceptuel sur lequel s'articulent les notions d'économie souterraine auxquelles cet article fait référence.

¹ Evasion fiscale, non paiement des charges sociales, écoulement de produits subventionnés à travers le commerce transfrontalier, etc.

2 - LES SPECIFICITES DE L'ECONOMIE ALGERIENNE

Depuis 1986, l'économie algérienne a tenté une reconversion pour aller vers une économie de marché. Deux décennies plus tard, il est encore difficile de caractériser exactement l'économie de ce pays.

2.1 - Les insuffisances du système de collecte de données de base

Après avoir assez convenablement rempli les fonctions qui lui ont été assignées en contexte d'économie planifiée, le système de collecte de données de base n'a pu s'adapter à la nouvelle logique d'ouverture libérale. Au sortir d'une longue période de destruction terroriste, le système national d'information statistique se retrouve archaïque, désintégré, sous-encadré, faiblement performant et d'une médiocre fiabilité.

Sa cohérence interne s'est affaiblie avec la marginalisation de la fonction de planification, la mise en place du programme d'ajustement structurel -qui a consacré les variables financières-, avec l'émergence d'une multitude de centres de décision et avec la dislocation de ses anciens supports et relais, constitués principalement des entreprises publiques. L'annonce prématurée de la disparition de ces dernières a fini d'émousser toute volonté de production d'informations statistiques, lorsque ces dernières ne sont pas purement et simplement tronquées ou travesties.

L'apparition d'une multitude d'entreprises privées, de petite taille, peu enclines, voire rétives à toute collecte de données, a aggravé la propension à la marginalisation de la fonction de collecte d'information. Le système de collecte de données de base (CNES, 2004) se caractérise actuellement par d'importantes insuffisances par rapport à ce qu'il doit être, en référence aux évolutions enregistrées dans la plupart des pays de même niveau de développement. Ces insuffisances couvrent plusieurs domaines:

- un retard dans les nomenclatures, la mise à jour des fichiers et sur le plan normatif,
- une mauvaise coordination et une insuffisance des réseaux de collecte de données,
- une insuffisance des travaux d'analyse, de consolidation et de synthèse de l'information.

Devant le manque d'effort de normalisation et d'homogénéisation des conceptions, méthodes et procédures, la collecte de données de base a conduit à une production de statistiques quantitativement insuffisantes et qualitativement peu fiables.

2.2 - Les deux principaux secteurs économiques

Aujourd'hui, l'économie algérienne se caractérise par la coexistence, en apparence pacifique, de deux secteurs.

Le secteur étatique représenté par l'ensemble des entreprises qui sont la propriété totale ou partielle de l'Etat et qui assurent une partie importante de la distribution des revenus salariaux industriels. Ces entreprises activent principalement dans l'industrie mécanique, la métallurgie, les hydrocarbures, l'énergie, le transport aérien, ferroviaire et maritime, l'hôtellerie et les travaux publics. Ce secteur formel emploie des milliers de travailleurs et constitue le tissu industriel lourd dont les activités de production sont à peu près correctement et systématiquement comptabilisées.

Le second ensemble est constitué par le secteur privé qui regroupe une multitude d'unités de production et de services ayant pour la grande majorité le statut juridique d'unités économiques à responsabilité limitée appartenant à un individu ou un groupe d'individus. Cet ensemble constitue l'essentiel du corps des PME/PMI et couvre la construction, la manufacture, la transformation du plastique, l'agro-alimentaire et les activités artisanales. Il emploie une main-d'œuvre surtout non qualifiée, non ou peu instruite, ignorant souvent même ses droits fondamentaux.

2.3 - Les activités souterraines

La notion d'économie souterraine (également appelée économie clandestine, parallèle, etc. (Van Eck, 1987)) fait référence à un concept largement accepté et utilisé par tous mais différemment apprécié selon l'optique du système économique dans lequel on se situe. Le cadre conceptuel auquel on se réfère pour définir l'économie souterraine trouve son essence dans le SCN de 1993, système universel. Il n'est pas toujours facile de qualifier les divers types d'activités économiques souterraines qui dominent la sphère de production en Algérie. En effet, les barrières et les limites entre chaque catégorie ne sont pas toujours clairement définies. Conceptuellement, on distingue trois catégories d'activités souterraines à

savoir les activités dissimulées, les activités informelles, les activités illégales. A cela il faut ajouter les lacunes liées au système de collecte de données lui-même.

2.3.1 - Les activités dissimulées

Cette catégorie (OCDE, 2003) regroupe des activités qui sont à la fois productives d'un point de vue économique, tout à fait légales d'un point de vue administratif mais délibérément soustraites au regard de l'administration fiscale pour différentes raisons. Beaucoup de raisons peuvent pousser une entreprise à dissimuler - totalement ou partiellement - sa production; on peut en citer quelques unes:

- Payer moins d'impôts (évasion fiscale);
- Payer moins de cotisations sociales;
- Se soustraire aux normes d'hygiène, de sécurité, et de salaire.

Un exemple courant de dissimulation, en Algérie, concerne les entreprises commerciales qui refusent délibérément d'établir des factures de vente afin de minimiser le chiffre d'affaire à déclarer. Beaucoup d'entreprises utilisant des matières premières volatiles ou périssables comme intrant tiennent une double comptabilité. L'une enregistre les ventes à déclarer au fisc et la seconde celles à ne pas déclarer. Ce type de dissimulation des activités est davantage facilité par le mode de règlement des transactions qui ne s'effectue qu'avec des liquidités. L'usage du chèque n'est pas accepté dans le secteur privé à cause de sa traçabilité.

La tricherie dans les déclarations d'impôts est depuis longtemps monnaie courante en Algérie. Il semble que les opérateurs économiques qui déclarent le strict minimum le font, le plus souvent, sur les conseils d'un inspecteur du fisc qui perçoit une commission en conséquence.

La dissimulation de tout ou d'une partie des activités est le fait incontestable des entreprises du secteur privé. En revanche, les unités du secteur étatique n'ont aucun intérêt à dissimuler leurs gains; bien au contraire, elles ont tendance à les faire apparaître pour rehausser leur image. Chez elles, l'usage du chèque comme mode de règlement est toléré et les transactions commerciales sont toutes facturables.

2.3.2 - Les activités informelles

Les entreprises du secteur informel sont pour la majorité des entreprises non constituées en sociétés, appartenant à des ménages, dont le capital utilisé n'appartient pas aux unités de production en tant que telles mais à leurs propriétaires (OCDE, 2003). Les biens de l'entreprise peuvent être utilisés sans distinction pour les besoins de l'entreprise et pour ceux du ménage. Ce type d'entreprises ne peut pas recourir à des emprunts bancaires, ni soumissionner pour obtenir des marchés. Le montage de l'entreprise se fait par les fonds propres ou au moyen de prêts entre parents. Les propriétaires sont personnellement responsables sans limite de toutes les dettes et autres engagements souscrits avec autrui. Par ailleurs, ils sont tenus de se procurer les moyens financiers nécessaires à l'exploitation de leurs entreprises à leurs propres risques et périls.

Le secteur informel représente une part importante de l'économie particulièrement celle ayant trait au marché du travail. En Algérie, comme dans la plupart des pays en développement, ce secteur joue un rôle majeur dans la création d'emplois, la production et la formation de revenus pour la population démunie.

Les activités du secteur informel génèrent, pour la plupart, des biens et services dont la production et la distribution sont parfaitement légales², contrairement à la production illégale. La production de ce secteur est assurée au moyen d'équipements en majorité vétustes et à faible rendement. La recherche d'une rentabilisation de ces équipements peu efficaces pourrait expliquer le choix d'un agent économique à vouloir opérer dans le secteur informel où il peut :

- travailler sans respecter les normes de travail,
- travailler au-delà des limites légales de travail,
- sous-payer ses employés,
- ne pas faire de déclaration à la sécurité sociale,
- ne pas payer la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et autres charges.

² Une déclaration du représentant national de l'Union Nationale des Commerçants et Artisans d'Algérie parue sur le journal Le Quotidien du 07-02-2009 affirme que l'Algérie "compte 1500 000 commerçants dont plus de 60% exercent dans le secteur informel".

Parfois l'absence des institutions étatiques chargées de l'application des normes et des règlements sur le terrain encourage et facilite la survie du secteur informel.

2.3.3 - Les activités illégales

Les activités illégales sont des activités qui sont interdites et réprimées par la loi (OCDE, 2003). Malgré les difficultés pratiques évidentes que pose la collecte de données liées à la production illégale, celle-ci est néanmoins incluse dans le domaine de la production et, de ce fait, elle doit être évaluée. Le SCN de 1993 classe la production illégale en deux catégories:

- la production de biens ou services dont, la vente, la distribution ou les possessions sont interdites;
- les activités de production qui sont habituellement légales mais qui deviennent illégales si elles sont exercées sans autorisation.

Pour figurer dans le domaine de production ces deux types de production présupposent une condition essentielle à savoir un accord réciproque entre un acheteur et un vendeur consentants. Le vol est explicitement cité au paragraphe 6.33 du SCN de 1993 comme un exemple d'activité illégale n'ayant aucun effet sur la production et la valeur ajoutée mais les revenus dégagés du recel de biens volés doivent être enregistrés en tant que tels.

Depuis une décennie, on assiste en Algérie à une expansion extraordinaire et une spécialisation géographique des activités illégales; ainsi on remarque que:

- la corruption administrative et les commissions sur les marchés communément appelés «les affaires» touchent l'ensemble des régions du pays essentiellement les grosses agglomérations telle qu'Alger;
- le vol, le recel et la distribution de drogues et de produits hallucinogènes font partie des activités de bandes organisées dont l'ampleur se généralise de façon alarmante aux abords de la frontière Ouest;
- la production de biens dont la qualité ne répond pas aux normes en vigueur ou de produits contrefaits est la spécialité des gros importateurs de Mohammadia, Sétif, Batna, Aïn Mila;

- la reproduction illégale de la propriété intellectuelle est du ressort des petits commerces. Elle est minime en comparaison de celles mentionnées ci-dessus.

i) La corruption.

La corruption³ a atteint des proportions alarmantes. Le rapport de Transparency International pour l'année 2008, classe l'Algérie à la 92^e place sur un total de 180 pays. Il s'agit ici d'un phénomène qui se développe à une vitesse inquiétante. On distingue principalement, deux types de corruption (Johnson, 2000):

- celle lié à une prestation de service;
- et les paiements au profit de personnes occupant une position privilégiée.

Le premier cas concerne les paiements d'une «commission» pour des services marchands ou non marchands. Il s'agit de commission pour l'octroi de marché, d'un pot de vin dont il faut s'acquitter pour l'obtention d'un quelconque service auprès d'un agent de l'administration publique.

Dans le second cas, il s'agit principalement de grosses commissions versées à des personnes, qui de part leur position influente, garantissent une forme de protection et assurent toutes les formes de facilités administratives, bancaires, d'octroi de permis et autorisations. Parfois ces personnes servent de couverture à des sociétés travaillant pour leur compte et dirigées par des prête-noms.

ii) Le vol et le recel.

Le SCN de 1993 (§ 3.56) considère que les vols provoquent des redistributions importantes d'actifs et, par conséquent, il est nécessaire de les prendre en compte en tant qu'autres flux. On distingue deux types de vol :

- le vol de biens détenus en stock par les producteurs;
- le vol de biens d'équipement, de biens de consommation durables, d'argent et d'autres actifs financiers.

³ Au sujet de la corruption, dans un article intitulée «*La corruption ronge les wilayas et les communes du pays*», l'auteur affirme «Dès qu'il y a possibilité d'interaction avec le public, tout service, tout contrôle, tout acte administratif, toute sanction sont monnayables et passibles de transactions occultes,... etc» (le quotidien EL WATAN du 18 mai 2008).

S'agissant du vol de biens détenus en stock par les producteurs, ce type de vol n'est pas enregistrable en tant que changement de volume d'actifs que s'il est excessif. Si ce vol est le fait des employés on peut le considérer comme une rémunération du personnel en nature (OCDE, 2003).

iii) La vente de drogue.

La vente de la drogue et produits hallucinogènes connaît une prospérité extraordinaire dans les milieux urbains défavorisés où les jeunes, sans emplois, s'adonnent à l'usage de la drogue. Elle est assurée par des réseaux extrêmement bien organisés qui jouissent de relais à l'étranger. Le commerce de la drogue est l'eldorado de beaucoup de jeunes soucieux de s'enrichir rapidement. Pour certains, la vente de la drogue n'est qu'une action momentanée qu'ils abandonnent dès qu'ils ont amassé de quoi démarrer une affaire «honnête».

iv) Le blanchiment de capitaux

Les capitaux accumulés par les vols organisés, les extorsions effectuées par les groupes terroristes ou les revendeurs de drogues sont réinvestis dans des commerces réguliers, des demeures somptueuses et autres biens matériels. Il est difficile de tracer la provenance des capitaux ainsi investis et les banques ne sont pas conscientes de leurs implications dans le blanchiment des capitaux. La facturation par l'entreprise de l'achat de véhicules de luxe, de portables, de dîners somptueux et autres dépenses liées à un train de vie excessif constitue une autre forme de blanchiment d'argent qui, en plus, fait perdre de l'argent au fisc. Les vraies fausses factures sont présentées en tant que charge de l'entreprise et donc déductibles des revenus.

2.3.4 - Synthèse

Le graphe 1 dresse une synthèse sur deux dimensions des activités souterraines en Algérie et analyse leurs causes. Les surfaces proposées se réfèrent à des concepts et n'ont aucun rapport avec le poids que ces productions peuvent représenter. Chacune d'entre elles représente une partie de la production nationale, quel que soit l'emploi qui en est fait. On a dessiné un rectangle chaque fois qu'une production existe au croisement de ces deux dimensions. Les parties blanches des rectangles correspondent à la production mesurée. Les

parties grisées représentent les domaines de la production pour lesquels un tel enregistrement statistique n'existe pas.

Les lettres dans les surfaces renvoient aux diverses formes de non enregistrement statistique habituellement rencontrées :

A :	Des opérations manquantes dans les données de la comptabilité publique (aide internationale, comptes spéciaux, données relevant d'un secret d'Etat, etc.);
B :	Des unités formelles pour lesquelles les données statistiques ou comptables manquent pour l'exercice ;
C :	La part non déclarée par les unités ayant répondu aux déclarations statistiques; pour les unités formelles, cela correspond le plus souvent à une dissimulation fiscale;
D1:	L'absence de déclaration, sans volonté de se cacher, de la part d'unités économiques se situant en marge des régulations publiques : activités informelles, dissimulées et/ou illégales ;
D2:	Ceux qui ne souhaitent pas répondre, et cherchent à se dissimuler pour échapper au contrôle;
D3:	Ceux qui exercent une activité illégale, pouvant être réprimée par la loi (narcotrafiquants, receleurs, etc.)
E :	La part, ignorée par les statistiques, de la production non marchande des ménages;
F :	Opérations de corruption, pots de vin, commissions sur les marchés, détournements de biens publics, etc.

Graph 1: Les causes du non enregistrement des activités souterraines

Institutions	Secteur privé			Secteur étatique	
	Activité illégale	Activité légale	Activité non marchande	Activité contrôlée	
<u>Administrations et institutions sans but lucratif</u>		B		A	A
				F	F
<u>Sociétés</u>		2		3	3
		C		F	F
		4			
<u>Ménages</u>			7		
Entreprises individuelles formelles		B			
		C			
		6			
Entreprises individuelles souterraines	5	D1			
	D3	C			
		D2			
Produisant pour eux-mêmes				1	1

Source : Le chercheur inspiré de M. Sérurier, (2004).

Les lettres dans les surfaces renvoient aux diverses formes de non enregistrement statistique habituellement rencontrées. Les non enregistrements liés aux lacunes du système de collecte des données statistiques (B, C, E) sont cités dans divers cas d'activités souterraines. La non-estimation de l'économie souterraine n'est pas simplement le fait de personnes physiques ou morales cherchant à se dérober de l'administration fiscale, elle est aussi due aux défaillances du système de collecte de données.

3-LES FACTEURS DE DEVELOPPEMENT DE L'ECONOMIE SOUTERRAINE EN ALGERIE

Les facteurs qui motivent le passage du secteur formel vers le secteur souterrain sont variés.

a) Les coûts marginaux d'exercice

D'un point de vue analytique simple, la décision d'un agent économique de choisir d'opérer dans le secteur souterrain est déterminée par l'espérance d'un profit marginal (risque ajusté) tiré de son activité dans ce secteur contre le coût marginal qu'il doit supporter en exerçant dans le secteur officiel.

b) Le mode de règlement

L'usage généralisé de ventes sans factures et les règlements en liquidités dans le secteur privé contraignent les agents économiques, même ceux de bonne foi, à recourir à la sous déclaration des revenus car ils ont du mal à justifier leurs charges.

c) Le degré de réglementation publique et le libéralisme économique

Face au libéralisme économique -souvent interprété par l'agent économique comme une liberté de commerce, de fixation des prix, voire de dérèglement de l'environnement économique où il peut agir à sa guise-, un fort degré de réglementation publique (permis, prix, hygiène, facturation, etc.) engendrant des coûts supplémentaires d'opération est, au contraire, perçu comme étant un environnement contraignant qui peut inciter l'agent économique à vouloir verser dans le secteur souterrain. Sur un échantillon de 84 pays en développement, pays en transition et pays développés, une augmentation d'un point de l'indice de réglementation (qui va de 1 à 5)

donne lieu à une croissance de 10% de l'économie souterraine (Schneider, 2002).

d) L'absence d'ordre public

L'absence (ou le laxisme) d'application de la loi sur le terrain instaure un sentiment de non gouvernance et fait naître un esprit d'impunité chez les agents économiques qui n'hésitent pas alors à franchir le pas vers l'économie souterraine se sentant à l'abri de toute répression.

e) La charge fiscale et sociale

L'arbitraire des agents du fisc, les taux d'imposition élevés, la multiplication des régimes d'imposition et leur constant changement fournissent une impulsion puissante pour l'évasion vers l'économie souterraine. C'est à juste titre qu'une récente étude effectuée par la Banque Mondiale datant de 2008 et relative à la fiscalité et ses complications classe l'Algérie à la 166^e place sur 181 (El Watan, 2008).

f) L'ampleur de l'instabilité macro-économique

Plus le degré d'instabilité macro-économique est grand, plus est grande l'incitation pour s'engager dans des transactions souterraines. En particulier, l'instabilité macro-économique induit le vol des devises étrangères, la fuite des capitaux, et la passation de transactions commerciales non réglementaires. De plus, masquer les comptes d'une entreprise devient plus facile quand les prix sont volatiles et changent rapidement.

g) Le type d'activité

Certaines d'activités nécessitant peu d'installations et d'équipements pour leur exploitation sont plus enclines à verser totalement ou partiellement dans l'économie souterraine. Au contraire, lorsque l'investissement initial est important, le coût de passage vers le secteur souterrain est grand, de même que la probabilité de se faire attraper et pénaliser.

h) La corruption

Il est souvent difficile pour une entreprise naissante de se conformer strictement aux règles et textes de lois. La pression exercée

par les diverses administrations (fisc, qualité, prix, etc.) est très dissuasive (Johnson, 1998). Cette pression continue exaspère l'entrepreneur qui n'a d'autre choix que de recourir aux pots de vin pour la faire relâcher afin de libérer son esprit et pouvoir s'investir dans son travail. Le Doing Business de 2008, dont l'indice élaboré par la Banque Mondiale mesure la réglementation des affaires dans 181 pays, classe l'Algérie à la 132^e place. Face à une administration où la corruption est présente, un agent économique potentiel bascule sans hésiter dans le secteur souterrain.

i) Le coût d'accès prohibitif.

Le montage d'une entreprise économique exige souvent d'importants moyens financiers. Une enquête sommaire - conduite auprès d'un échantillon de 78 unités économiques de taille de 1 à 10 employés dans les zones industrielles de Skikda, Constantine et Annaba ainsi qu'auprès de deux études notariales et un commissariat aux comptes sur les coûts d'accès - a permis de dresser le tableau 1 ci-dessous. Les coûts figurants sur ce tableau constituent la moyenne des montants déclarés arrondis au millier de dinars supérieur de l'échantillon observé⁴.

Sans prêt bancaire (réservé aux privilégiés), il est difficile pour quelqu'un de pouvoir autofinancer le montage d'une entreprise, véritable parcours du combattant qui exige 14 procédures et 24 jours alors qu'en Angleterre un seul jour suffit.

Tableau 1: Charges préliminaires et coût d'installation (Unité DA)

Désignation	Coût moyen	Fréquence
Prospection et étude de marché	50 000	Une fois
Etude notariale	50 000	Une fois
Inscription au registre de commerce	15 000	Une fois
Travaux d'aménagement	200 000	Une fois
Loyer déclaré ⁵	10 000	Mensuelle
Loyer non déclaré	20 000	Mensuelle
Création d'un compte bancaire + dépôt du capital	200 000	Une fois
Pot de vin pour octroi de crédit bancaire (10 à 20% du crédit)	200 000	Une fois par crédit
Pot de vin pour octroi d'un marché (5% du marché)	200 000	Une fois par marché

Source : Fait par nous-mêmes.

⁴ 22 entreprises n'ont pas répondu aux questionnaires, 17 ont répondu vaguement.

⁵ Les loyers sont payables à l'avance pour 24 mois et plus.

4 -LE CONCEPT DE MACRO-ELECTRICITE.

Evaluer l'économie souterraine figure en bonne place parmi les nombreux défis que pose la mesure macro-économique dans les pays en développement. Or, ce type de mesure se heurte à l'une des difficultés majeures que rencontrent les économistes : l'insuffisance, quand ce n'est pas l'absence, de données statistiques permettant une approche directe de ce phénomène. En fait, l'économie souterraine appartient au même trou noir de la méconnaissance statistique (Schneider, 2002). Dans ce contexte, l'OCDE (2003) suggère que «le modèle de la consommation d'électricité a sans doute sa place pour modéliser un niveau détaillé, comme l'estimation de la croissance d'une branche d'activité particulière pour laquelle on ne dispose pas de données d'enquête».

Cet article utilise cette méthode de l'indicateur global, qui loin d'apporter une mesure exhaustive de l'économie souterraine en Algérie, va quand même au moyen d'un seul indicateur unique à savoir la consommation électrique estimer la part de l'économie souterraine dans l'économie globale.

4.1 - L'énoncé du modèle

A cause d'une trop lente adaptation méthodologie des statistiques au système de l'économie de marché, l'évaluation de l'économie souterraine se trouve minimisée dans l'estimation officielle du PIB (voir les données) (Friedmann, 2000). Les chiffres annoncés représentent approximativement l'évaluation officielle des activités économiques du pays mais ne reflètent pas et ne fournissent pas une estimation globale de l'ensemble des activités économiques. Une mesure plus globale de l'activité économique requière un indicateur différent (Kaufmann, 1996). Une étude faite sur 69 pays (Friedmann, 2000) a démontré l'existence d'une étroite corrélation entre la consommation électrique et la production dans ces pays où la part de l'économie souterraine est dérivée selon l'équation de base suivante :

Economie souterraine = Activité économique globale - PIB officiel ⁶

Sachant que les variations de la croissance de l'économie globale sont liées aux variations de la consommation électrique.

⁶ PIB Officiel = Economie globale (100%) – Economie souterraine.

4.1.1 - L'élasticité de la consommation électrique

Pour mesurer l'activité économique globale, la consommation électrique est considérée comme le meilleur simple indicateur physique. Des observations empiriques faites à travers le monde sur l'activité économique globale (AEG) et la consommation électrique ont montré que ces deux indicateurs macro-économiques suivent des mouvements liés et parallèles, avec une élasticité de la consommation d'électricité / économie globale, généralement proche de un (Kaufmann, 1996). A la différence d'autres sources d'énergie, le courant électrique infiltre tous les aspects de l'activité économique moderne et son remplacement est difficile à court terme. En dépit de l'usage d'autre forme d'énergie (gaz, gasoil) dans certaines activités économiques telles les cimenteries, les boulangeries, etc., à l'échelle macro-économique, la relation consommation électrique - production reste stable.

Partant d'une projection de l'estimation de l'activité économique globale de laquelle le PIB est déduit, on dérive la part de l'économie souterraine.

On doit noter cependant, que, par définition, n'importe quelle mesure de l'économie souterraine est sujette à une marge d'erreur potentielle. De plus, des erreurs provenant des prétentions méthodologiques faites dans cette approche ne doivent pas être éliminées. Par conséquent, il est important de ne pas laisser le lecteur s'embarquer dans un sentiment de fausse précision des résultats. Au lieu d'une évaluation précise, exhaustive de l'économie souterraine, les chiffres fournis par ce modèle à indicateur global doivent être considérés comme des ordres de grandeur globaux et la part de l'économie souterraine ne reste qu'une approximation raisonnable car seule une exhaustivité des comptes nationaux couplée à un système de collecte de données de base dûment élaboré reste la solution pouvant garantir un degré de fiabilité acceptable.

4.2 - L'application du concept macro-électrique

4.2.1 - La base de référence des données

L'année 1986 marque le début d'une longue période de transition vers l'économie de marché. A l'origine on a souhaité analyser la période allant de 1985 à 2005 afin de faire le parallèle entre l'évolu-

tion de l'économie souterraine et la restructuration macro-économique, mais la disponibilité des statistiques a fait défaut. En effet, jusqu'en 1995, le taux de croissance du PIB était calculé sur la base du prix courant qui lui inclut un taux d'inflation. Après 1995, l'ONS utilise un mode de calcul proche des normes internationales et fournit des indices de croissance du PIB comparables à ceux d'autres pays. La vraisemblance de l'estimation de l'économie souterraine repose sur la fiabilité des données, aussi on a décidé que :

- la période d'observation et d'analyse porte sur une décennie et s'étale de 1996 à 2005 coïncidant avec l'utilisation d'un PIB calculé en volume;
- l'année de base est l'année 1995;
- partant de l'analyse effectuée par Friedman sur le taux de l'économie souterraine dans 69 pays, et après examen des taux d'économie souterraine dérivés pour les pays dont l'économie présente des similitudes avec celle de l'Algérie, on obtient ceci:

Tableau 2 Exemples d'économies souterraines

Pays	Taux
Russie	27 %
Maroc	39 %
Kazakhstan	22 %
Tunisie	45 %
Ukraine	12 %

Source: Friedman (2000).

L'économie algérienne est fortement dépendante de la production et l'exportation des hydrocarbures relevant du secteur étatique où la seule forme d'activité souterraine qui pourrait exister serait le fait de quelques activités illégales de pots de vin ou de commission lors de passation de marché. Ceci étant, et au vu des estimations du taux des activités souterraines d'autres pays, on estime la part des activités souterraines en Algérie, pour l'année 1995, à 15% du PIB.

4.2.2 - Les données statistiques disponibles

Toutes les données utilisées dans ce modèle sont recueillies auprès de l'Office National des Statistiques.

i) Les PIB de 1996 à 2005.

Les taux de croissance du PIB sont fournis par l'ONS et sont exprimés en pourcentage dans la première ligne du tableau 3. La seconde ligne de ce tableau exprime l'augmentation cumulée du taux de croissance du PIB en partant de l'année de référence égale à 100⁷. Ainsi, si le PIB est 100 en 1995, il représente 139,9 en 2006 par rapport à l'année 1995 soit une croissance de 39,9%. On dénomme ce cumul «l'indice du PIB».

ii) La consommation électrique de 1996 à 2005

La consommation électrique est exprimée en gigawatts par heure (gwh) et elle est tirée des annuaires statistiques de l'ONS pour la période concernée. L'évolution annuelle de la consommation électrique est calculée d'une année sur l'autre dans le tableau 4 en partant de l'année 1995 qui est considérée comme année zéro ou année de référence. Cette évolution est obtenue en divisant par l'année (n-1) la différence entre l'année (n) et l'année (n-1) ; le résultat étant multiplié par 100 pour obtenir le taux de croissance annuelle.

iii) L'application du modèle

Une fois les données réunies et les équations du modèle énoncées, on peut procéder à son application⁸. Dans cette étape, on estime l'activité économique globale (AEG) à partir des variations de la consommation électrique en supposant un scénario d'élasticité unitaire. Puis on calcule l'évolution de l'économie globale en prenant comme année de référence 1995 égale à 100. L'indice de l'AEG cumule les taux de croissance annuels en partant de l'année de référence. En assumant une part de l'économie souterraine de 15% en 1995, la base du PIB officielle est alors ramenée de 100 à 85. La troisième ligne du tableau 5 recalcule l'indice du PIB officiel sur la nouvelle base 85 partant de la ligne 2 du tableau 3 (par exemple $88,1=(103,7/100)*85$; $118,9=(139,9/100)*85$; le nouvel indice est

⁷ Les deux indicateurs PIB et AEG chacun dans sa conception sont sensés représenter 100% à l'année de référence.

⁸ Les méthodes de calcul utilisées ici sont celles développées par Kaufmann (1996) dans son étude sur les pays indépendants de l'ex union soviétique (Ukraine, Hongrie, Pologne, Roumanie, Géorgie, Russie, etc.).

égal à l'ancien/100 puis multiplié par la nouvelle base). Le tableau 5 montre les résultats ainsi obtenus.

L'étape suivante consiste à déterminer l'évolution de l'économie souterraine comme part de l'économie globale pour la période observée. Celui-ci est obtenu en soustrayant de l'économie globale **a) le PIB officiel recalculé b) dans le tableau 6.**

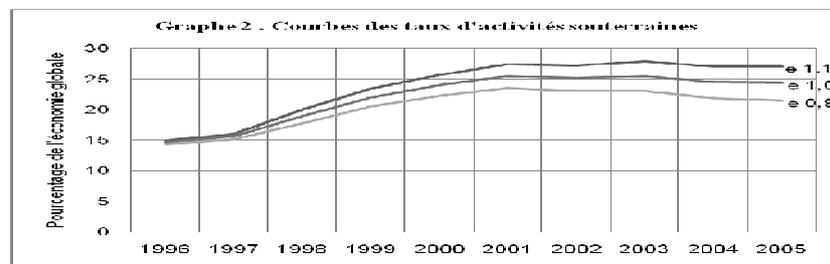
Sur la base des résultats obtenus au tableau 6, on calcule la part de l'économie souterraine et celle du PIB dans l'économie globale qui par définition est égale à 100. Le tableau 7 montre la part de chacun des secteurs dans l'économie globale.

Tous les calculs sont refaits avec une élasticité de 1,1 pour appliquer un scénario défavorable puis avec une élasticité de 0,9 pour un scénario favorable et présentés dans le tableau 8.

La représentation graphique de ces trois indicateurs montre une hausse rapide de la part de l'économie souterraine, suivie d'un ralentissement à partir de l'année 2002. Ceci s'explique par la progression remarquable du PIB observée à partir de cette année.

En dix ans, la part de l'économie souterraine a progressé de 1% d'une année sur l'autre. Dans la même période la part des hydrocarbures dans la production nationale est passée de 36 à 52%, portée par une hausse des prix et une forte demande du brut à partir de 2002. Ce qui laisse penser que le ralentissement du taux de l'économie souterraine est conjoncturel. Une baisse des revenus pétroliers pourrait relancer sa progression.

Selon le modèle macro-électricité et compte tenu des données disponibles, la part de l'économie souterraine dans l'économie globale se situe dans une fourchette de 21 à 27%. Les contraintes de disponibilité et de qualité des données ont limité la portée de cette étude.



Source : Le chercheur

5 - CONCLUSION ET LES RECOMMANDATIONS

Les difficultés inhérentes à la mesure des activités souterraines, conjugués avec l'hésitation des organismes gouvernementaux pour reconnaître leur importance, a conduit à une négligence du segment souterrain de l'économie.

Ce document est une première tentative pour fournir une approche comparative sur l'économie souterraine en Algérie. En évaluant son évolution et sa taille, on est allé plus loin puisqu'on a expliqué ce qui est important dans la structure et la dynamique de cette économie. On a présenté un cadre analytique simple dans lequel on a souligné les forces caractérisant l'économie souterraine (contrairement aux notions conventionnelles du secteur souterrain étudié dans d'autres régions du monde):

- la coexistence de deux secteurs étatique et privé, où les institutions étatiques et les entreprises publiques jouent un rôle important;
- l'importance de la normalisation et de la régulation économique dans la motivation du choix des activités souterraines;
- la forte liaison dans la relation administration-activités souterraines;
- l'absence de contrôle sur la voie publique devenue terrain commercial des activités souterraines; et
- la forte mobilité des agents économiques souterrains non liés à des actifs lourds (investissement, équipement);
- une convergence de la bureaucratie, de la corruption et du contournement des règlements,
- une fiscalité en perpétuel changement.

La méthodologie principale utilisée pour comparer empiriquement l'évolution de l'économie souterraine est basée sur la mesure de la différence entre la croissance de la consommation d'électricité (comme approximation de la croissance économique globale), d'une part, et la croissance officielle du PIB, de l'autre. Les résultats empiriques principaux de cette méthodologie comparative sont la taille et la croissance significative de l'économie souterraine dans l'économie globale qui représente une progression moyenne de 1% par année sur la période observée.

Les recommandations qui paraissent nécessaires pour la prise en compte du phénomène de l'économie souterraine en Algérie concernent plusieurs aspects:

- sur le plan micro-économique, la réhabilitation du chèque comme unique moyen de règlement des transactions commerciales;
- la moralisation de l'administration pour limiter la corruption, le contournement des lois et règlements et le harcèlement administratif;
- le passage au SCN de 1993 pour se conformer aux normes internationales telles que l'application de la norme de diffusion des données, etc.;
- la mise à niveau du système de collecte de données.

L'économie souterraine n'est pas une fatalité et son évaluation est possible. On peut discuter le choix du modèle d'évaluation macro-économique utilisé pour l'enrichir ou le rejeter mais ce qui serait encore mieux, c'est l'amélioration du système de collecte de données couplée d'une exhaustivité des comptes nationaux pour une meilleure évaluation de la sphère de production.

Références bibliographiques

Banque Mondiale, 2008. *Rapport de la région MENA*, "Doing Business", rapport N° 45695.

CNES, 2004. Les exigences de mutation du système d'information économique et sociale, Contribution au débat national, *Projet de rapport. Commission «Perspectives de Développement Economique et Social»*.

El-Watan, 2008. *Supplément économique hebdomadaire*, article, «Quand la corruption devient une fatalité».

Friedman E, Johnson S, Kaufmann D, & Zoido-Lobaton P, 2000. Data from: "Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries" *from Journal of Public Economics*, June 2000.

Johnson S, Kaufmann, D, & Zoido-Lobaton P., 1998. Regulatory Discretion and the Unofficial Economy, *American Economic Review*, May 1998

Johnson S, Kaufmann D, McMillan J, & Woodruff C, 2000. Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism, *Journal of Public Economics*, N°76.

Kaufmann D, & Kaliberda A, 1996. Integrating the Unofficial Economy into the Dynamic of Post-Socialist Economies, *The World Bank*.

OCDE 1997. *Framework for the Measurement of Unrecorded Economic Activities in Transition Economies*, OECD/GD(97)177 (en anglais uniquement), OCDE, Paris.

OCDE, 2003. *Manuel de mesure de l'économie non observée*, Paris, 2003.

Transparency international, 2008. *Rapport annuel 2008, "Rapport mondial sur la corruption 2008"*, Cambridge University Press.

A N N E X E S

Tableau 3: Evolution annuelle et cumulée du PIB pour la période 1996-2005 (%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Taux de croissance	2,2%	2,6%	4,8%	6,9%	5,2%	5,1%
PIB Indice 100 en 1995	115,3	117,9	122,7	129,6	134,8	139,9

Tableau 3: Suite

	1995	1996	1997	1998	1999
Taux de croissance		3,7%	1,1%	5,1%	3,2%
PIB Indice 100 en 1995	100	103,7	104,8	109,9	113,1

Source : Algérie en quelques chiffres N° 38, 33, 31, 29, 27, édités par l'ONS.

Tableau 4: Evolution des consommations électriques 1996-2005 (Gwh)

Année	Consommation électrique	Taux de croissance
1995	15696	-
1996	16210,6	3,3%
1997	16560,4	2,2%
1998	18165,1	9,7%
1999	19614,4	8,0%
2000	20761	5,8%
2001	21901	5,5%
2002	22977,5	4,9%
2003	24935,6	8,5%
2004	25919,8	3,9%
2005	27314,4	5,4%

Source : Annuaire statistique N° 15 à 25.

Tableau 5: Consommation électrique et approximation de l'activité économique globale 1996-2005

Année	Estimation du taux de l'AEG	Indice de l'AEG 1995 = 100 a)	Indice du PIB officiel recalculé sur la base 85 b)
1995	-	100	85,0
1996	3,3%	103,3	88,1
1997	2,2%	105,5	89,1
1998	9,7%	115,2	93,4
1999	8,0%	123,2	96,1
2000	5,8%	129	98,0
2001	5,5%	134,5	100,2
2002	4,9%	139,4	104,3
2003	8,5%	147,9	110,2
2004	3,9%	151,8	114,6
2005	5,4%	157,2	118,9

Source: Nous-mêmes.

Tableau 6: **Evolution de l'économie formelle et de l'économie souterraine 1996-2005**

Année	Indice du PIB officiel recalculé b)	Indice de l'économie souterraine	Indice de l'AEG 1995 = 100 a)
1995	85,0	15,0	100
1996	88,1	15,7	103,3
1997	89,1	17,4	105,5
1998	93,4	22,8	115,2
1999	96,1	28,1	123,2
2000	98,0	32,0	129
2001	100,2	35,3	134,5
2002	104,3	36,1	139,4
2003	110,2	38,7	147,9
2004	114,6	37,8	151,8
2005	85,0	38,9	157,2

Source: *Le chercheur*.

Tableau 7: **Proportion de l'activité formelle et de l'activité souterraine dans l'économie globale (100)**

Année	Part de l'économie formelle	Part des activités économiques souterraines	Par des activités économiques globales
1996	85,3	15,7	100
1997	84,4	17,4	100
1998	81,1	22,8	100
1999	78,0	28,1	100
2000	76,0	32,0	100
2001	74,5	35,3	100
2002	74,8	36,1	100
2003	74,5	38,7	100
2004	75,5	37,8	100
2005	85,0	38,9	100

Source : *Le chercheur*.

Tableau 8: **Part de l'activité souterraine suivant les trois scénarios**

Année	Elasticité 1,0	Elasticité 1,1	Elasticité 0,9
1996	14,7	14,9	14,4
1997	15,6	16,0	15,1
1998	18,9	20,0	17,8
1999	22,0	23,4	20,5
2000	24,0	25,7	22,3
2001	25,5	27,4	23,5
2002	25,2	27,2	23,0
2003	25,5	27,9	23,0
2004	24,5	27,0	21,9
2005	24,4	27,0	21,5

Source : *Le chercheur*.

LA DIMENSION PSYCHOSOCIOLOGIQUE DANS LA REUSSITE ENTREPRENEURIALE

Aissa **BENSEDIK** *
El-Kaina **OUCHALLAL** **

RESUME

Les recherches menées dans le domaine de l'entrepreneuriat ont privilégié tout particulièrement les approches économiques et sociologiques. Nous avons tenté dans cette étude de focaliser notre réflexion sur les facteurs psychologiques en nous basant sur les travaux de: Aldrich et Zimmer, (1986); Keats et Bracker, (1988), Stevenson et Jarillo, (1990); Gartner, (1988).

Notre recherche a porté principalement sur les caractéristiques psychologiques dans la réussite chez les jeunes entrepreneurs ayant créé une activité dans le cadre du dispositif public de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ).

Les résultats obtenus confirment l'apport des facteurs motivationnels et les traits de personnalité dans la création et le maintien de l'activité.

Cependant, malgré cet apport motivationnel important, les jeunes sont très vulnérables au plan des connaissances et compétences qu'ils possèdent lors du lancement de leurs projets.

MOTS CLES

Entrepreneur, personnalité, motivation, entrepreneuriat, PMI-PME.

CODE JEL : L 26

1 - INTRODUCTION

Les jeunes entrepreneurs sont confrontés à de multiples problèmes et obstacles qui perturbent sensiblement leur démarche et

* Maître de conférences, Université d'Alger, Chercheur associé au CREAD
abensedik@hotmail.com

** Chercheuse au CREAD oelkaina@yahoo.fr

rendent difficile la concrétisation de leurs objectifs. Ces problèmes sont de nature psychologique, sociale, financière, réglementaire, informationnelle, institutions, environnementale)

De l'idée de création, à la concrétisation du projet de son entreprise, le jeune passe par plusieurs étapes, chacune d'elles constitue, une nouvelle expérience, une nouvelle découverte un pas décisif vers le lancement de son entreprise.

L'environnement (social, institutionnel, financier) joue un rôle décisif non seulement dans le processus de mise en œuvre, mais aussi au plan psychologique dans le sens où cela induit des effets sur le comportement de choix du jeune entrepreneur (continuité, abandon, résistance, motivation, perception du risque, conduite du projet).

Les recherches menées dans le domaine de l'entrepreneuriat, ont depuis longtemps privilégié l'approche économique et sociologique et tout récemment managériale, dans l'explication de l'acte d'entreprendre (les facteurs de réussite et de pérennité de l'entreprise), cette orientation occulte un aspect très important qui est celui de la dimension psychologique sous ses différents aspects.

Il est certain que les conditions économiques, sociales et managériales sont importantes, mais nous considérons que les aspects psychologiques (motivation, perception, personnalité), sont aussi déterminants dans la création, le maintien et le développement de l'entreprise. L'entrepreneur est supposé disposer des traits de personnalité qui le différencie de l'individu ordinaire et le prédispose à l'activité d'entrepreneuriat.

Selon un certain nombre d'auteurs (Aldrich et Zimmer, 1986; Keats et Bracker, 1988, Stevenson et Jarillo, 1990) les entrepreneurs ont des traits de personnalité, exprimés en termes de facteurs psycho-sociologiques, les prédisposant à l'activité entrepreneuriale.

Un courant de recherche en entrepreneuriat développé par Gartner, (1988) sur l'approche par le trait, s'est intéressé à identifier et valider des traits psychologiques distinctifs de l'entrepreneur.

Parmi les nombreuses qualités citées dans la littérature, nous avons retenu quatre facteurs motivationnels et deux traits de personnalité. Il s'agit, pour les quatre premiers, du besoin de pouvoir, de réalisation, d'indépendance et de reconnaissance sociale. Pour les derniers, nous avons identifié le contrôle du destin (ou «locus of control») et la tolérance de l'ambiguïté.

Une analyse critique des principales approches psychologiques et des recherches menées dans le domaine de l'entrepreneuriat nous a permis d'approfondir notre réflexion sur l'apport des aspects psychologiques dans l'explication du phénomène entrepreneurial. L'enquête réalisée auprès des jeunes entrepreneurs ayant réalisé un projet de création d'entreprise en Algérie dans le cadre de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ), a été une occasion pour mesurer l'impact des facteurs psychologiques dans la réussite et la pérennité de l'entreprise créée.

Les facteurs psychologiques influent considérablement sur la perception, le choix, l'orientation du comportement de l'entrepreneur. Il est aussi important de souligner que la perception des contraintes liée à l'environnement diffère d'un entrepreneur à un autre ce qui explique que certains réussissent mieux que d'autres dans un environnement similaire.

Quel est le poids des caractéristiques personnelles dans le maintien et la poursuite du projet? Comment perçoivent-ils l'environnement?

2 - METHODOLOGIE DE RECHERCHE

2.1 - L'échantillon

Les populations cibles étaient les jeunes entrepreneurs qui ont créé des entreprises dans le cadre de l'ANSEJ (Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes), nous avons optés pour les populations des wilayates d'Alger, de Boumerdès, de Tipaza, et de Blida.

2.2 - Les moyens d'investigation

Nous avons réalisé un questionnaire qui comptait 76 questions réparties sur les axes suivants: identification de l'entreprise, l'identification de l'entrepreneur, les compétences et expériences, les caractéristiques psychologiques, la motivation, l'évaluation de l'entreprise, la perception de l'environnement, la perception des obstacles, la perception des risques, le capital social, les relations avec l'administration, l'utilisation des TIC, espace et attractivité, les perspectives.

Ce questionnaire a fait l'objet d'un test auprès de 15 entrepreneurs choisis au hasard des antennes ANSEJ de la wilaya

d'Alger: antenne Bir Touta: 5 entrepreneurs, antenne place 1^{er} mai: 5 entrepreneurs, antenne d'Hussein Dey: 5 entrepreneurs.

Ce test nous a permis de revoir le questionnaire dans sa forme et dans son contenu. Plusieurs modifications ont été apportées sur la base des remarques et observations recueillies. Dans sa forme finale le questionnaire compte 72 questions (voir questionnaire en annexe).

2.3 - Détermination de l'échantillon

L'échantillon de la recherche a été défini à partir de la base de données de l'ANSEJ. Nous avons tiré notre échantillon sur la base de la représentativité de l'ensemble des activités créées au niveau national et contenu dans les fichiers de l'agence.

L'échantillon global se composait de:

- | | |
|---|----------------|
| 1- Alger : place du 1 ^{er} mai : | 80 entreprises |
| 2- Alger Khraicia : | 80 entreprises |
| 3- Alger centre : | 80 entreprises |
| 4- Hussein Dey : | 80 entreprises |
| 5- Boumerdès : | 80 entreprises |
| 6- Tipaza : | 80 entreprises |
| 7- Blida : | 80 entreprises |

L'enquête de terrain a été réalisée le mois de juillet 2007. Seulement sur les 560 entreprises prévues pour notre échantillon, nous avons obtenu 179 entreprises qui ont répondu à notre questionnaire.

Parmi les difficultés rencontrées par les enquêteurs, l'absence des entreprises sur le terrain: soit que l'entreprise n'existe plus à l'adresse communiquée par L'ANSEJ, soit qu'il s'agit d'un domicile, soit que l'entrepreneur a cessé l'activité.

3 - REVUE DE LA LITTÉRATURE

3.1 - Définition du concept d'entrepreneuriat

L'entrepreneur est avant tout un individu qui anticipe un besoin, assemble et organise les outils et les compétences nécessaires pour satisfaire ce besoin. Ce faisant, il prend le risque que ce besoin ne se matérialise pas ou que les moyens qu'il a mis en place pour le satisfaire se révèlent inadéquats.

Dans la conception de Joseph Schumpeter, *l'entrepreneur* incarne le pari de l'innovation; son dynamisme assure la réussite de celle-ci. C'est en ce sens que Schumpeter dit: "L'entrepreneur est un homme dont les horizons économiques sont vastes et dont l'énergie est suffisante pour bousculer la proportion à la routine et réaliser des innovations". Il est un véritable aventurier qui n'hésite pas à sortir des sentiers battus pour innover et entraîner les autres hommes à faire autre chose que ce que la raison, la crainte ou l'habitude leur dictent de faire. Il doit vaincre les résistances qui s'opposent à toute nouveauté risquant de remettre en cause le conformisme ambiant.

Ce sont ces initiatives individuelles qui permettent le développement de l'esprit d'entreprise qui est l'aptitude créative de l'individu, à identifier une opportunité et à la saisir pour produire une nouvelle valeur. En d'autres termes, c'est cette aptitude de l'individu ou d'un groupe social à s'engager dans une sorte d'aventure pour créer quelque chose de neuf avec tout ce que cela peut comporter comme risques. L'entrepreneur est avant tout un produit social

L'entrepreneuriat est un vaste champ d'activités où se mêlent à la fois opportunité, sens des affaires, prise de risques, innovation, invention et créativité, intuition, persévérance, sens de l'organisation, etc., pour aboutir à la création de richesses... La création de l'entreprise sera la résultante des valeurs éducatives, de la culture, de l'itinéraire scolaire et professionnel de l'entrepreneur.

En résumé, Schumpeter fait de l'entrepreneur l'acteur explicatif de la dynamique économique en adoptant une définition plus fonctionnelle dans laquelle le risque devient une variable parmi d'autres de l'environnement (Laurent, 1989). Schumpeter met l'accent sur le leadership et pas sur la propriété (Backman, 1983).

Selon Marchesnay (1994), l'entrepreneur idéal remplit trois fonctions majeures:

- 1- "C'est lui qui se charge de mobiliser les capitaux financiers afin d'en tirer profit, dont Knight dira qu'il est le fruit du risque et de l'incertitude" (cf. Cantillon)
- 2- Il se charge de mobiliser les ressources disponibles au sein de son organisation de manière à la rendre performante (cf. Say);
- 3- "Mais cette rentabilité ne peut être obtenue, en économie de marché, que si l'entrepreneur contribue à une rupture, par

l'innovation, dans le circuit économique, contribuant ainsi à la dynamique de l'évolution économique" (cf. Schumpeter).

Ce qui retient notre attention à travers ces définitions c'est le «dynamisme de l'entrepreneur» qui garantit la réussite de son projet, face aux risques et menaces qui constituent autant d'obstacles dans son parcours.

3.2 - Les approches théoriques

Il existe une littérature très abondante et diversifiée sur des recherches menées dans ce domaine. Ces recherches se sont focalisées dans un premier temps sur l'établissement de typologies que Julien (GREPME, 1994) divise en quatre grands groupes :

- 1 - Celles s'appuyant sur le type d'origine ou de propriété de l'entreprise,
- 2 - Celles qui introduisent les stratégies ou les objectifs de la direction,
- 3 - Celles qui se basent sur l'évolution ou le stade de développement ou d'organisation de l'entreprise,
- 4 - Celles qui touchent au secteur ou au type de marché où elle évolue.

Puis dans un deuxième temps sur les aspects relatifs à l'entrepreneur, en tant qu'entité (sa personnalité, ses motivations, ses perceptions des risques et ses aspirations). Dans ce sens, L'analyse des étapes fondamentales qui ont jalonné l'élaboration de la définition de l'entrepreneur, nous a permis de repérer deux courants: L'approche déterministe et l'approche comportementale.

3.2.1 - L'approche déterministe

L'approche qualifiée de déterministe, ou "*trait approach*" (Gartner, 1988), considère l'entrepreneur comme l'unité d'analyse. Elle rassemble les recherches menées en vue d'identifier les caractéristiques personnelles des entrepreneurs.

L'entrepreneur est vu comme un acteur primordial dont il s'agit de découvrir les motivations, les caractéristiques psychologiques et les traits de personnalité, les caractéristiques socio-démographiques, les habiletés, les réseaux et le rôle d'innovateur dans l'économie (Déry, Toulouse, 1995; Gartner, 1988; Stevenson, Roberts, Grousbeck, 1993). L'objectif final est d'établir un profil-type d'entrepreneur

répondant à des caractéristiques spécifiques et empiriquement démontrées.

Des auteurs ayant abordé l'entrepreneur sous l'angle du courant déterministe, on peut citer:

- Litzinger (1965): préférence pour le risque, indépendance, leadership, reconnaissance, conformité, bénévolat, structure, considération;
- Hornaday et Aboud (1971) : besoin de réalisation, intelligence, créativité, énergie, prise d'initiative, leadership, soif d'argent, désir de reconnaissance, puissance, tolérance de l'incertitude;
- Braden (1977): motivation de l'entrepreneur;
- Brockhaus (1980) propension à la prise de risque;
- Welsch et Young (1982): estime de soi, prise de risque, ouverture à l'innovation; Gill (1985): motivation, degré de compétences (distinction entre "achiever", "bloker", "survey", "failure").

D'après les variables étudiées, on remarque que l'intérêt des chercheurs a porté principalement sur les caractéristiques personnelles de l'entrepreneur telles que le profil, la motivation, l'estime de soi, l'innovation, la perception du risque, la prise de décision, l'autonomie, les compétences.

3.2.2 - L'approche comportementale

L'approche qualifiée de comportementale, ou "*behavioral approach*" (Gartner, 1988), envisage l'entrepreneur comme un élément déterminant du processus complexe de la création d'entreprise. L'entrepreneur est vu comme le centre d'un ensemble d'activités impliquées dans la création d'une organisation, il constitue une partie du processus complexe de la création d'entreprise (Gartner, 1988).

L'accent est mis sur "l'agir", c'est-à-dire sur ce que l'entrepreneur fait, comment il se comporte (Déry, Toulouse, 1995). En d'autres termes, l'entrepreneur se définit comme "quelqu'un qui perçoit une opportunité et crée une organisation pour en tirer profit" (Bygrave, Hofer, 1991), "c'est l'initiateur actif d'une nouvelle affaire qui prend la forme d'une nouvelle société: il y joue un rôle prépondérant pour le démarrage" (Sweeney, 1982). Le processus entrepreneurial, à savoir toutes les fonctions, activités ou actions associées à la perception d'opportunités et à la création d'entreprise, présente des

caractéristiques particulières (Bygrave, Hofer, 1991). Parmi celles-ci, la plus importante est sans aucun doute la nécessité de la volonté humaine comme point de départ du processus: "the essence of entrepreneurship is the entrepreneur" (Mitton, 1989). L'entrepreneur accomplit une série d'actions qui débouchent sur la création d'une organisation.

Selon cette approche, l'entrepreneuriat est plus qu'un ensemble de traits individuels et est différent d'une fonction économique. C'est un ensemble cohérent d'attitudes de gestion (Stevenson, Roberts, Grousbeck, 1993). De nouveau, quatre des six écoles de pensée développées par Cunningham et Lischeron (1991) abordent cette optique:

- l'école "classique", centrée sur la reconnaissance du rôle moteur de l'innovation dans l'activité économique, associe la création d'entreprise à la poursuite d'une opportunité nécessitant de la créativité et comportant une part de risque;
- La sixième école de pensée concerne l'intrapreneurship ou intrapreneuriat. Cette école fait l'hypothèse que l'innovation peut être réalisée à l'intérieur des organisations existantes, en encourageant les travailleurs à agir à la manière d'entrepreneurs dans des unités semi-autonomes (Cunningham, Lischeron, 1991);
- l'école "du management" résume les différentes fonctions exercées par l'entrepreneur au sein de son organisation : prise de risque, supervision, contrôle, gestion ...;
- l'école "du leadership" repose sur l'hypothèse que l'entrepreneur a besoin de l'aide de ses collaborateurs pour réussir son entreprise: cette vision de la situation envisage plutôt le rôle de motivation que doit exercer le créateur afin de s'assurer cette collaboration.

Dans notre recherche, nous nous intéressons aux deux approches -traits de personnalité et comportement- pour une meilleure appréhension du phénomène entrepreneurial chez les jeunes. Ces deux dimensions sont pour nous indissociables.

3.3 - Les motivations de l'entrepreneur

La notion d'entrepreneur est étroitement associée à celle de création d'entreprise: l'entrepreneur joue un rôle clé dans la création

de nouvelles organisations et, de ce fait, apporte une contribution majeure à la croissance économique (Backman, 1983).

Cette association "entrepreneur/création d'entreprise" suppose l'existence de raisons fondamentales poussant l'individu à se lancer sur un chemin nouveau, celui de la gestion d'une organisation. "La personnalité des dirigeants, avec leurs expériences, leurs compétences, leurs motivations et leurs goûts personnels, joue un rôle particulièrement fondamental dans la mesure où la création de l'entreprise est pour eux un acte essentiel dans lequel ils s'expriment personnellement et se projettent dans l'avenir" (Albert, Mougenot, 1988). Par ailleurs, "au cours du processus de création, l'entrepreneur va souvent modifier ses manières de voir ou ses buts, procéder à des apprentissages, son projet peut également évoluer et des partenaires nouveaux s'impliquer" (Bruyat, 1994, p.96). Il apparaît dès lors intéressant d'identifier les facteurs de motivation des entrepreneurs ainsi que la manière dont ils évoluent et dont ils orientent les choix des objectifs assignés à l'entreprise.

L'identification de ces raisons profondes fait l'objet de plusieurs études empiriques (notamment, au niveau belge, Bragard (1987) et Donckels (1989)). Les résultats font apparaître une hiérarchie assez stable dans les motivations évoquées par les entrepreneurs. Un constat se vérifie d'emblée : "le goût de l'argent et du pouvoir semble avoir fait place à des motivations plus nobles telles que l'indépendance personnelle, la satisfaction dans le travail ou la réalisation de soi" (Bragard, 1987).

3.3.1 - Les motivations d'ordre personnel

a) L'accomplissement personnel.

L'entrepreneur a, avant toute autre motivation, un souhait d'épanouissement et de développement personnel (Albert, Mougenot, 1988). Il a la volonté de se réaliser et de réaliser ses ambitions.

Ce besoin d'accomplissement peut se voir associé à une volonté de créer quelque chose de nouveau (Donckels, 1989) ou d'appliquer des connaissances acquises antérieurement. Ainsi, certains chercheurs souhaitent pousser des résultats de recherche vers une exploitation économique et optent dès lors pour la création de leur propre entreprise. Ou encore, un manager, ayant acquis des compétences et un savoir-faire dans une structure professionnelle antérieure, décide

de créer son affaire pour y développer des applications (Albert, Mougenot, 1988).

De même, la volonté d'être fier de sa profession, d'être satisfait de son travail (Bragard, 1987) peut se ranger dans cette volonté d'accomplissement. Cela suppose qu'une personne préfère devenir entrepreneur et créer sa propre affaire plutôt que de poursuivre un emploi frustrant ou de subir des tensions dans son entourage professionnel. "Au Royaume-Uni, on a constaté que les départs volontaires de personnes s'estimant frustrées dans les entreprises, constituaient la principale source de création d'entreprises d'ingénierie" (Sweeney, 1982). La petite ou moyenne entreprise est en fait considérée par ses "propriétaires" comme le moyen d'avoir à la fois un instrument de travail et de réalisation de soi, doublé d'une position sociale, beaucoup plus que comme un moyen de faire fructifier un capital (Hirigoyen, 1981).

Enfin, cette motivation peut encore s'interpréter comme un besoin de prouver sa valeur personnelle (Albert, Mougenot, 1988) ou comme la volonté de faire mieux que les autres.

Certaines personnes "éprouvent un vif besoin d'accomplissement à travers la responsabilité de prendre elles-mêmes des décisions": il s'agit d'un besoin d'accomplissement par le travail. Cela nécessite de leur part un effort considérable pour avoir une vision globale du processus, mais cette compréhension est également un des facteurs clefs de la satisfaction dans le travail (Sweeney, 1982).

b) L'indépendance personnelle.

Selon Albert, Mougenot, (1988) le passage au statut d'entrepreneur peut être vu comme un épanouissement et un développement personnel.

Tout d'abord, la notion d'entrepreneur est liée à la faculté de pouvoir régler soi-même son travail (Donckels, 1984). Autrement dit, la personne détermine les tâches à effectuer et le planning à respecter pour parvenir aux résultats escomptés. Certains traits de la personnalité des entrepreneurs peuvent faire en sorte que "leur indépendance est la chose la plus désirable au monde" (Sweeney, 1982).

Ensuite, l'entrepreneur a la possibilité d'agir selon ses propres idées et initiatives (Donckels, 1984). Son statut lui permet d'échapper aux contraintes parfois trop fortes qu'un travailleur peut

subir dans son environnement professionnel. Cette notion est à rapprocher de l'accomplissement personnel, étant entendu que le changement de statut est perçu comme une échappatoire à des conditions de travail trop pénibles. "Le souhait d'indépendance et la frustration engendrée par l'ancienne organisation se rangent parmi les raisons les plus souvent citées pour la création d'entreprise" (Sweeney, 1982).

Finalement, le fait d'être son propre patron (Albert, Mougenot, 1988) est également la garantie d'un emploi stable pour l'entrepreneur.

c) Les motivations d'ordre familial.

Le poids de la tradition familiale pèse lourd sur les motivations avouées des nouveaux entrepreneurs. L'environnement familial peut exercer une double influence:

- d'une part, il peut inciter un jeune à imiter un membre de la famille (souvent le père) et le décider à créer sa propre affaire. Ainsi pour Bragard et al., (1987): "L'environnement le plus favorable pour un candidat créateur semble être un milieu familial qui associe une image positive à l'entreprise privée";
- d'autre part, reprendre et agrandir l'affaire familiale est souvent considéré comme un plus qui pousse les enfants à continuer l'oeuvre de leurs aînés (Bragard, 1987).

d) Les motivations d'ordre financier.

i) L'alternative au chômage

Le licenciement peut avoir un rôle déclencheur, surtout s'il est associé à une opportunité de reprendre une affaire. En effet, certaines personnes sont prêtes à tout pour éviter de rester sans emploi et le statut d'entrepreneur leur permet d'échapper aux contraintes de l'environnement. Pour d'autres, devenir entrepreneur peut provenir d'une nécessité "de créer un emploi qu'il a renoncé à trouver par ailleurs". Pour l'initiateur de ce type de projet, il s'agit plus de créer son emploi qu'une entreprise (Bruyat, 1994). Certains créateurs sont des chômeurs de longue durée n'ayant généralement pas d'autre issue que de tenter de créer leur propre emploi (Bruyat, 1994).

ii) Les incitations financières

Les études empiriques effectuées sur le sujet ont démontré que certaines personnes peuvent être motivées par la recherche d'un salaire plus élevé ou de compensations financières (Donckels, 1989).

Le statut d'entrepreneur apparaît à certains comme un moyen d'atteindre une indépendance financière (Bragard, 1987).

3.3.2 - Les études sur les déterminants motivationnels de l'entrepreneuriat

L'approche par le trait (Gartner, 1988), s'est intéressé à identifier et valider des traits psychologiques distinctifs de l'entrepreneur. Parmi les nombreuses qualités citées dans la littérature, on trouve parmi les facteurs motivationnels et les traits de personnalité dominants: le besoin de pouvoir, de réalisation, d'indépendance et de reconnaissance sociale. Pour les second : le contrôle du destin (ou «locus of control» et la tolérance de l'ambiguïté, les déterminants culturels ont également été retenus (Mamy Tiana Rasolofoson; 1998).

Dans sa thèse, Ouédraogo (1999) a dressé un listing des motivations les plus couramment évoquées. Ces motivations, tel que le spécifie le tableau ci-dessous, sont: le souci d'indépendance et d'être son propre patron; le besoin d'avoir juste une activité, un emploi; l'utilisation de son expérience à son propre compte; le désir d'innover, de proposer quelque chose de nouveau; le besoin d'avoir un statut social respectable; le besoin de gagner beaucoup d'argent et faire fortune; l'insatisfaction par rapport à l'emploi précédent; le souci d'aider et soutenir la famille; le désir de créer des emplois; le besoin de réinsertion au Burkina Faso après une émigration à l'étranger; le besoin de diriger les hommes; le goût du risque; la perte d'emploi; l'exploitation d'une opportunité.

Tableau 1 : Les motivations de la création d'entreprise au Burkina Faso

Thèmes de motivation	N	Fréquences %
Etre indépendant, être son propre patron	153	74,3
Pour avoir juste une activité, un emploi	45	21,8
Utiliser à son compte son expérience	118	57,3
Désir d'innover, de proposer quelque chose de nouveau	35	17
Besoin d'avoir un statut social qui inspire respect et admiration	53	25,7
Besoin de gagner beaucoup d'argent et faire fortune	53	25,7
Insatisfaction par rapport à l'emploi précédent	21	10,2
Apporter aide et soutien à la famille	107	51,9
Désir de créer des emplois	61	29,6
Besoin de réinsertion au Burkina Faso après émigration à l'étranger	23	11,2
Besoin de diriger les hommes	11	5,3
Goût du risque	34	16,5
Perte d'emploi	14	6,8
Exploiter une opportunité	19	9,2
Total des répondants	206	100

Source : Ouédraogo, 1999.

L'étude menée par Rasolofoson (1998) donne les résultats suivants (cf. tableau 2).

Tableau n°2 : Description globale des facteurs motivationnels

Motivation	Moyenne	Médiane	Mode	Ecart-type	Minimum	Maximum
Pouvoir	1,59	18	1,0000		1,00	4,00
Réalisation	2,1633	2,0000	1,00	1,1549	1,00	5,00
Indépendance	1,7653	1,0000	1,00	0,9928	1,00	5,00
Reconnaissance	2,5816	2,0000	2,00	1,2997	1,00	5,00

Résultats à interpréter sur la base d'une échelle ramenée à cinq modalités:

1: motivé; 2: plutôt motivé; 3: indifférent; 4: plutôt non motivé; 5: non motivé.

Il conclut que les dirigeants des PME de l'échantillon sont d'abord motivés par le besoin de pouvoir, qui a obtenu une moyenne de 1,59 sur 5, et le besoin d'indépendance avec une moyenne de 1,76. Viennent ensuite le besoin de réalisation et le besoin de reconnaissance sociale avec des moyennes respectives de 2,16 et de 2,58.

Les résultats obtenus sur les facteurs motivationnels révèlent que les dirigeants des PME à Madagascar disposent globalement des mêmes caractéristiques psychologiques que leurs homologues occidentaux.

Les traits les plus marquants sont le besoin de pouvoir et le désir d'indépendance. Cependant, le besoin d'accomplissement et de reconnaissance sociale ne sont pas aussi forts que le laisse entendre la littérature, le portrait de l'échantillon étant un peu en décalage par rapport au portrait entrepreneurial généralement proposé.

Deux autres variables psychologiques ont été identifiées, en complément des facteurs motivationnels, pour définir les traits de personnalité, le .contrôle du destin. et la .tolérance à l'ambiguïté. Des scores sont également calculés pour chaque variable à partir des items les définissant (tableau 3).

Tableau n°3 : Description globale des traits de personnalité

Traits personnalité	Moyenne	Mediane	mode	Ecart type	max	min
Locus of control	3,3265	3,00	4,00	0,7835	1,00	5,00
Tolérance Ambiguïté	2,9490	3,00	3,00	0,7782	1,00	5,00

Résultats à interpréter sur la base d'une échelle ramenée à cinq modalités :

1: interne à 5: externe; 1: non tolérant à 5: tolérant.

Il apparaît que les répondants n'ont pas un .contrôle du destin interne. La moyenne de l'échantillon est de 3,3265 (avec un écart-type de 0,7835), largement supérieure à la position moyenne de l'échelle (notée 3). Bien que la valeur médiane corresponde au score intermédiaire 3, il n'en reste pas moins que le mode est de 4, indiquant une prédominance des opinions externes. Seulement deux individus sur 98 (2%) déclarent être internes, 11 autres (11,2%) plutôt externes, ce qui donne un total de 13 seulement (13,3%). Les dirigeants sont dans leurs majorités plutôt externes avec des fréquences élevés: 40 (40,8%) sont «ni internes ni externes», 43 «plutôt externes» (43,9%) et 2 «externes», soit 85 réponses à tendance externe, représentant 86,7% de l'ensemble.

Ces résultats ne concordent pas avec les écrits sur l'entrepreneuriat qui affirment que les entrepreneurs se perçoivent comme des individus internes. En effet, selon Gasse et Amours (1993), «l'entrepreneur croit fermement en la possibilité d'influencer son destin. La chance a peu à voir avec sa réussite (.) qu'il pense pouvoir exercer un contrôle sur les événements».

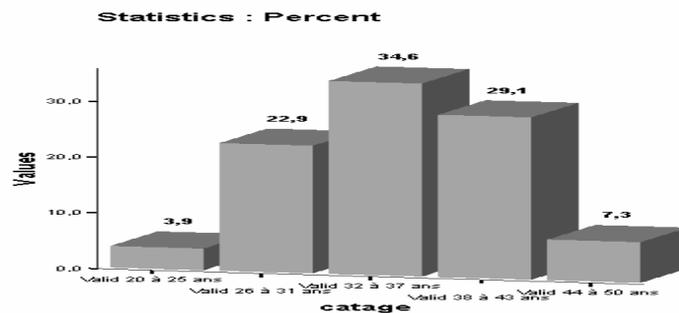
La transformation consiste à combiner les deux premières et les deux dernières notes en une seule. La même démarche est appliquée pour la description des autres observations.

4 - ANALYSE DES RESULTATS DE L'ENQUETE

4.1 - Les caractéristiques sociologiques des entrepreneurs

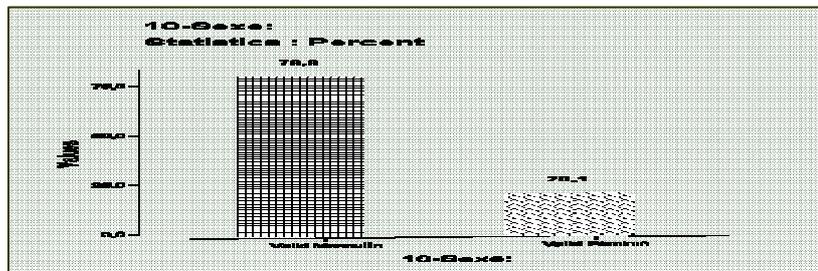
4.1.1 - L'âge des entrepreneurs

On remarque que la tranche d'âge la plus importante est celle des 32-37 ans avec 34,6%, suivie des 38-43ans avec 29,1% et des 26-31 ans avec 22,9%. Aux deux extrêmes on remarque que 3,9% représentent la tranche d'âge des 20-25 ans et 7,3% celle des 44-50ans.



4.1.2 - Le sexe des entrepreneurs.

Cet histogramme montre très clairement la prédominance des hommes sur les femmes dans l'activité entrepreneuriale créée dans le cadre de l'ANSEJ. La proportion des femmes est très inférieure à celle des hommes: 20,1% de l'échantillon ce qui reste très faible. Le résultat est largement influencé par les normes et traditions culturelles.



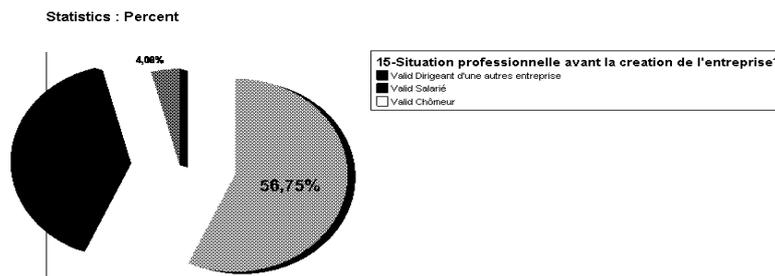
4.1.3 - Niveau d'étude

Le niveau d'étude peut être d'un apport important dans le développement de l'entreprise dans le sens où l'individu dispose de compétences et connaissances dans un domaine précis lui permettant de mieux gérer son affaire. D'après le tableau ci-dessous, on constate que les jeunes entrepreneurs ont, en majorité, un niveau d'instruction qui se situe au dessus du niveau moyen: 68,7% ont le niveau du secondaire ou du supérieur. On trouve ensuite par ordre décroissant : niveau moyen avec 26,8%, primaire avec 1,7% et enfin le niveau illettré qui est inférieur à 1%.

Niveau d'etude	Frequency	Percent
Illettré	1	,6
Primaire	3	1,7
Moyen	48	26,8
Secondaire	67	37,4
Supérieur	56	31,3
Total	175	97,8
	179	100,0

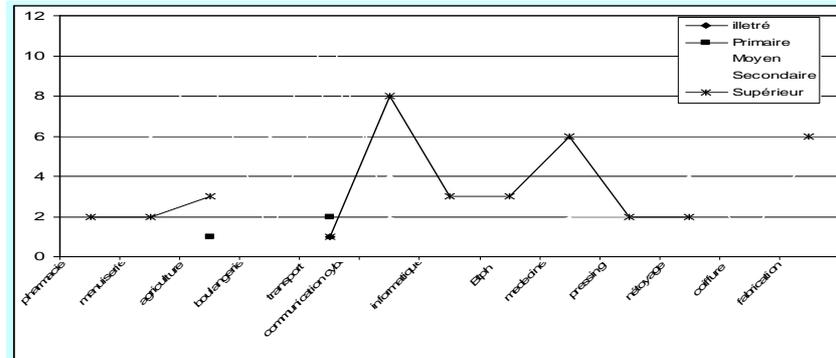
4.1.4 - Situation professionnelle avant la création du projet

56,75% des jeunes créateurs sont des chômeurs, 39,16% des salariés et 4,09% des dirigeants d'entreprises; la création par le biais de l'ANSEJ ne concerne pas uniquement la catégorie des chômeurs, comme précisé dans les conditions d'éligibilité.



4.1.5 - Niveau de formation et activité choisie

Le niveau secondaire est dominant dans toutes les activités ; le supérieur concerne surtout les fonctions communication, médecine, informatique ou fabrication; quant au niveau moyen, il domine dans les métiers comme la menuiserie, la boulangerie, l'agriculture, le transport, le BTPH, le nettoyage, la coiffure.



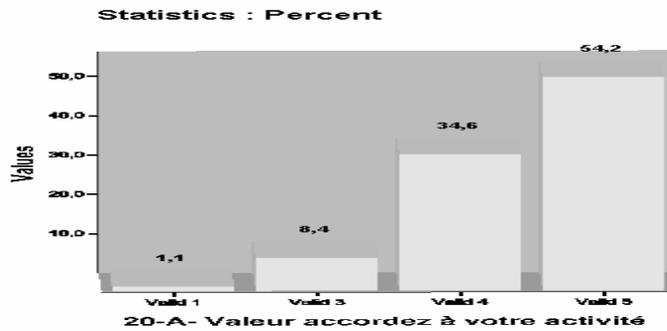
4.2 - Les facteurs de la motivation

La motivation qui est considérée comme une force motrice constitue une variable à plusieurs dimensions qui nous permet d'expliquer l'amplitude et la persistance de l'engagement des efforts.

4.2.1 - Valeur accordée à l'activité

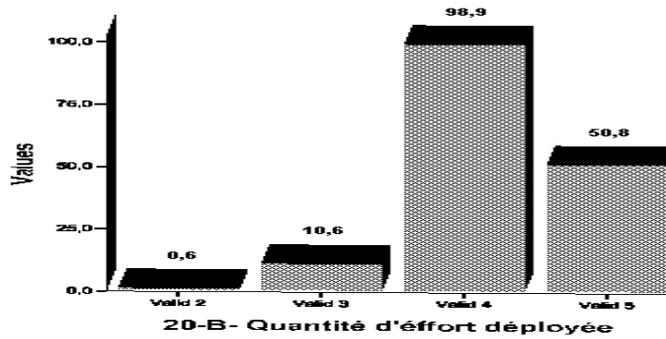
Les jeunes accordent une grande valeur à leur activité, 54,2% accordent une valeur au niveau 5 de l'échelle et 34,6% au niveau 4.

Histogramme n°1: Valeur accordée à l'activité



L'histogramme ci-dessous montre clairement le niveau d'effort déployé par les jeunes. On constate que 98,9% ont déclaré déployer des efforts au niveau 4 de l'échelle et 50,8% au niveau 5 de l'échelle. La dépense de l'effort au plus haut niveau montre à quel point le jeune est attaché à son activité.

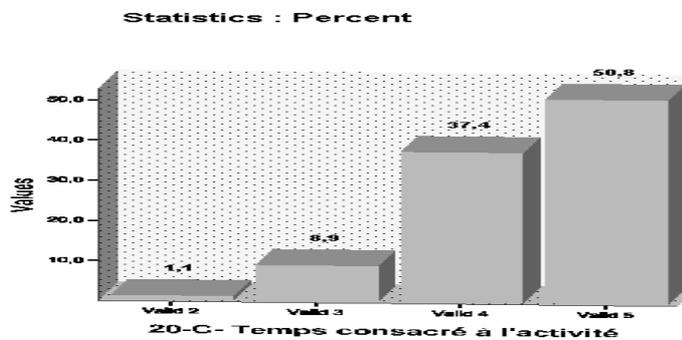
Histogramme n° 2: **Quantité d'effort déployé**



4.2.1 - Le temps consacré à l'activité

D'après l'histogramme ci-dessous, on constate que 50,8% des jeunes ont déclaré consacrer un temps de travail important au niveau 5 de l'échelle et 37,4% au niveau 4 de l'échelle. Une grande proportion de notre échantillon s'attache à l'activité en consacrant plus de temps, et d'heures de travail qui sont nécessaires à son maintien et à son développement.

Histogramme n°3 : **Temps consacré**

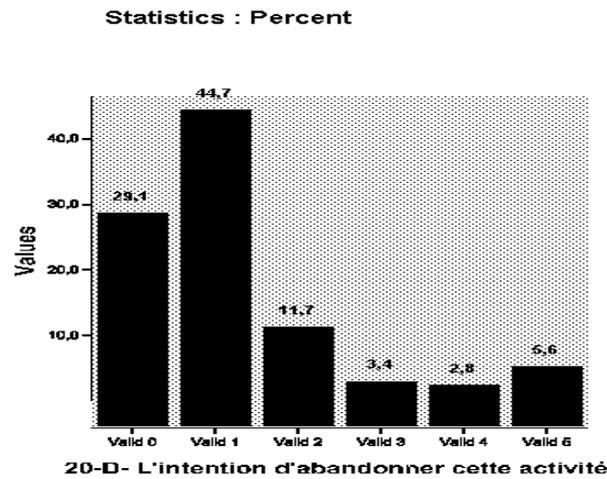


4.2.2 - L'intention d'abandonner cette activité

Histogramme n°4: Intention d'abandonner

Les jeunes n'ont pas pour le moment l'intention d'abandonner leur activité. Car 29,1% n'ont aucune intention d'abandonner, contre 44,7% au niveau 1 de l'échelle et 11,7% au niveau 2 de l'échelle. Ces résultats montrent que l'intention d'abandonner l'activité chez les jeunes reste très faible mais elle existe à des niveaux très éparés. On remarque qu'une faible minorité estimée à 6,6% souhaite abandonner l'activité au niveau 5 de l'échelle.

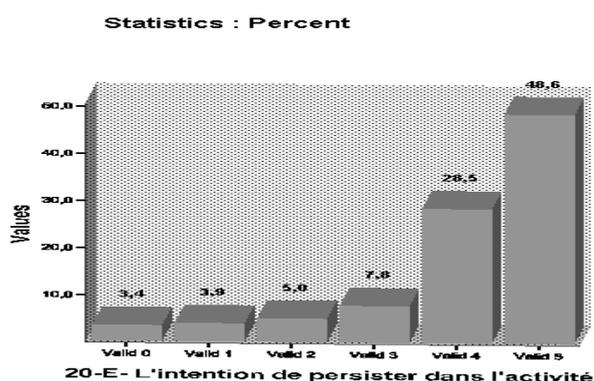
Histogramme n° 5: L'intention d'abandonner



4.2.3 - L'intention de persister dans l'activité

On constate que les jeunes accordent une grande valeur à leur activité (au niveau 4 de l'échelle composée de 5 niveaux) ce qui les pousse à consacrer plus de temps à cette activité (niveau 4 de l'échelle) et avoir une intention favorable pour persister dans cette activité.

Histogramme n° 6 : l'intention de persister



Cependant l'étude des corrélations montre les résultats suivants:

Tableau n°4: analyse de corrélations

	AGE2	Valeur accordée à votre activité	Quantité d'effort déployée
AGE2	1,000	,050	-,023
20-A-Valeur accordée à votre activité	,050	1,000	,506(**)
20-B- Quantité d'effort déployée	-,023	,506(**)	1,000
20-C-Temps consacré à l'activité	-,032	,291(**)	,484(**)
20-D-L'intention d'abandonner cette activité	-,047	-,266(**)	-,163(*)
20-E-L'intention de persister dans l'activité	,133	,174(*)	,044

Tableau n°4: (suite)

	Temps consacré à l'activité	L'intention d'abandonner cette activité	L'intention de persister dans l'activité
AGE2	-,032	-,047	,133
20-A-Valeur accordée à votre activité	,291(**)	-,266(**)	,174(*)
20-B- Quantité d'effort déployée	,484(**)	-,163(*)	,044
20-C- Temps consacré à l'activité	1,000	-,109	,094
20-D-L'intention d'abandonner cette activité	-,109	1,000	-,629(**)
20-E-L'intention de persister dans l'activité	,094	-,629(**)	1,000

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

L'étude des corrélations entre l'âge et les critères de motivation ne donne aucune relation positive ou négative. Par contre, en ce qui concerne les corrélations entre ces variables entre eux on remarque:

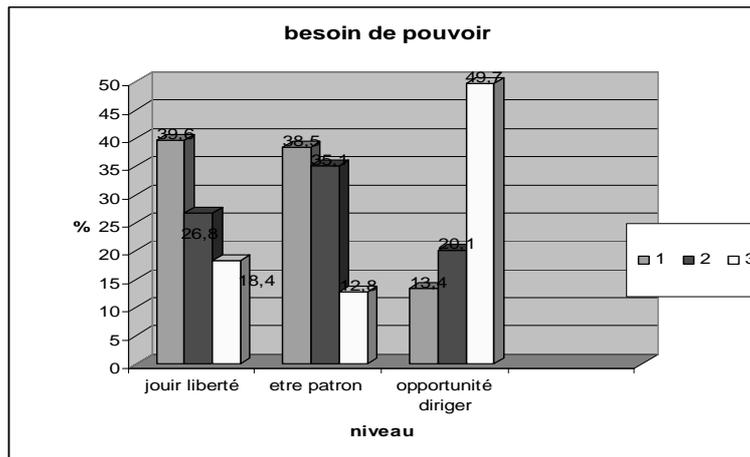
- 1- Une corrélation significative ($r = ,506$) a été obtenue entre la valeur accordée à l'activité et la quantité d'effort déployée;
- 2- Une corrélation significative ($r = ,291$) au seuil de 0.01 a été obtenue entre la valeur accordée à l'activité et le temps consacré à l'activité;
- 3- Une corrélation significative négative ($r = -,266$) au seuil de 0.01 a été obtenue entre la valeur accordée à l'activité et l'intention d'abandonner l'activité;
- 4- Une corrélation significative ($r = ,484$) au seuil de 0.01 a été obtenue entre La quantité d'effort déployée et le temps consacré à l'activité.

5 - LES PRICIPAUX BESOINS QUI MOTIVENT LES JEUNES

Besoin de pouvoir

Le classement par ordre de priorité des critères de besoins de pouvoir montrent que la jouissance de liberté est classée en premier avec 39,8% et en seconde position être patron avec 30,5%. La création est vécue comme une délivrance de la situation de non activité, et aussi un moyen pour exprimer ses idées et les mettre en pratique.

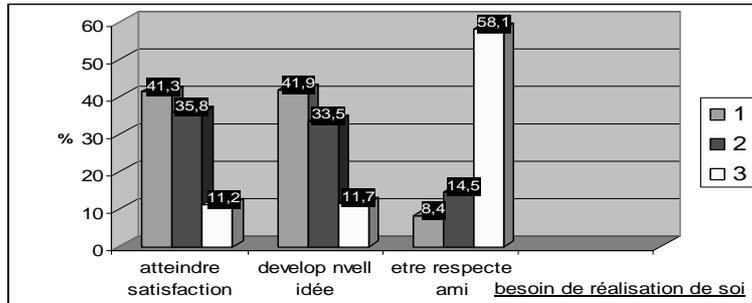
Histogramme n° 7: **Besoin de pouvoir**



5.2 - Le besoin de réalisation de soi.

Le besoin de réalisation de soi qui est mesuré par la recherche d'atteinte de la réalisation d'un niveau de satisfaction (41,3%) et de développement de nouvelles idées (41,9%), montre que les jeunes ont une certaine ambition pour exhiber leurs talents et leurs possibilités de réussite.

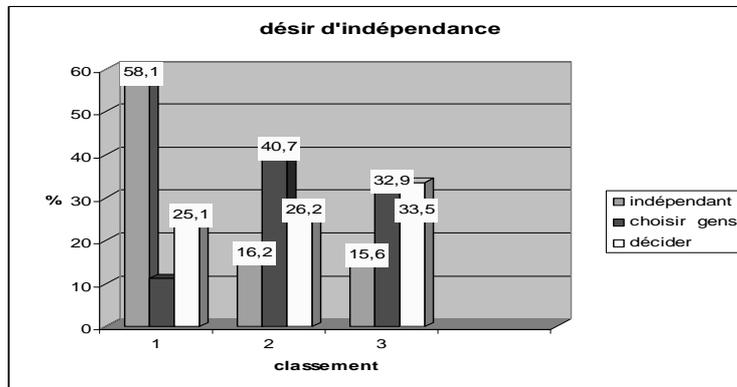
Histogramme n° 8: besoin de réalisation de soi



5.3 - Désir d'indépendance

On constate que le désir d'indépendance est classé en premier avec 58,1% et en deuxième position la possibilité de choisir les gens avec qui il travaille avec 40,7%. Ainsi, la création de l'entreprise est un moment important dans la vie du jeune dans la mesure où sa vie ne dépend que de ses efforts et de ses idées.

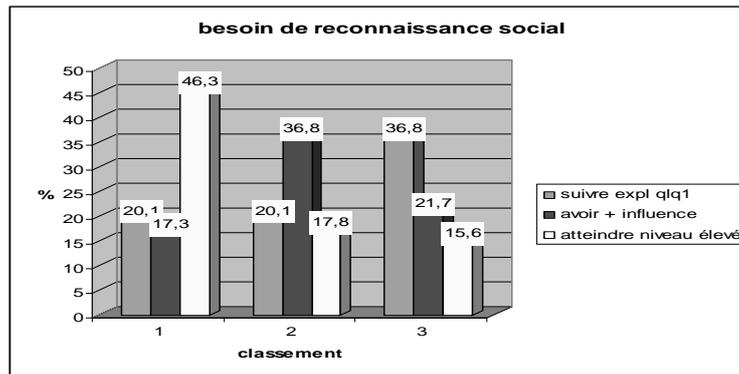
Histogramme n° 9: besoin d'indépendance



5.4 - Le besoin de reconnaissance sociale

L'ambition du jeune entrepreneur enquêté est de se réaliser par son travail et ses efforts dans le but d'atteindre un niveau social élevé (46,3%). Les autres ne l'intéressent pas : il veut réaliser ses idées par les moyens dont il dispose. Cela exprime un grand besoin de reconnaissance sociale. Le jeune affirme ce besoin par les efforts qu'il fait et le courage qu'il met pour sortir de sa situation précaire d'assisté.

Histogramme n° 10: besoin de reconnaissance sociale

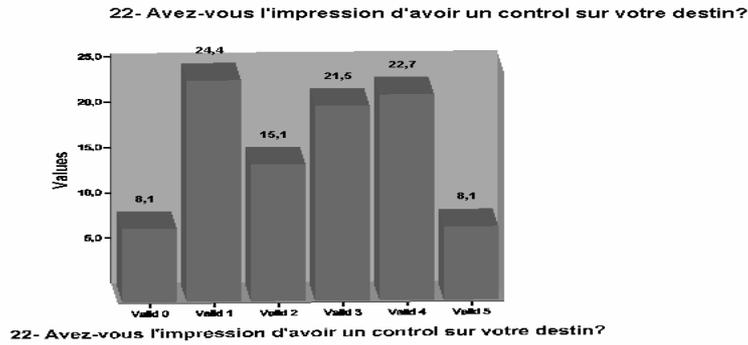


6 - LES TRAITS DE PERSONALITE

6.1- Le contrôle du destin

L'impression qu'à le jeune d'exercer ou non un contrôle sur son avenir montre à quel point il subit ou au contraire il contrôle les événements qui lui arrivent dans sa vie. Ainsi, 24,4% des jeunes entrepreneurs enquêtés ont un contrôle faible (au niveau 1 de l'échelle) sur leur avenir, 22,7% ont un bon contrôle (niveau 4), et 21,5% (au niveau 3).

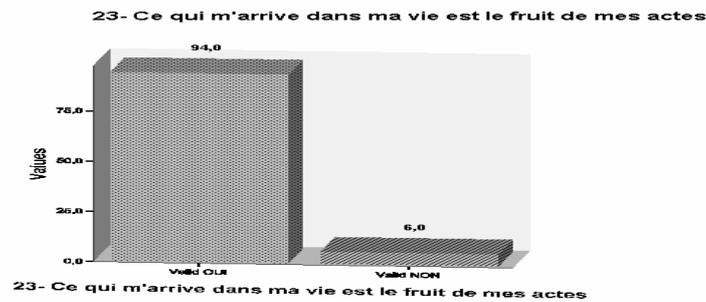
Histogramme n°11 : Contrôle du destin



6.2 - La responsabilité sur les évènements

94% se sentent responsables de leur acte. C'est une tendance à l'externalité au sens de la théorie du locus of control (Rotter). Le jeune entrepreneur se remet en cause et s'évalue par rapport à ses efforts, et ses résultats.

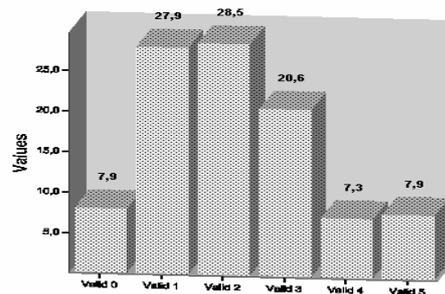
Histogramme



6.3 - La tolérance de l'ambiguïté

On constate que la tolérance de l'ambiguïté à des niveaux élevés n'est pas favorable à une bonne gestion des affaires, d'autant plus que plus le poids de l'ambiguïté est grand et moindre seront les possibilités de contrôle. Les jeunes ont montré une tendance faible à la tolérance de l'ambiguïté (au niveau 0 elle est 7,9%, au niveau 1 elle est de 27,9%, au niveau 2 elle est 28,5%).

Histogramme



24- A quel degré tolérez-vous l'ambiguïté dans la gestion de votre entreprise?

CONCLUSION

L'étude des aspects motivationnels chez les jeunes ayant créé des entreprises dans le cadre du dispositif «ANSEJ» montre une tendance à faire un effort important pour la réalisation de résultats positifs dans le futur. Les efforts que le jeune déploie dans le présent sont sous tendus par des facteurs de croyance et de perception positives à l'égard de leur possibilité de réussite.

Cependant, malgré cette forte motivation pour l'accomplissement et la réussite, le jeune entrepreneur est très vulnérable surtout du point de vue de ses compétences et connaissances dans le domaine de l'activité créée. Les jeunes ont de grands besoins en matière de formation dans les domaines de la gestion, de la comptabilité...

Ainsi, la compréhension de ces facteurs motivationnels nous permet non seulement de prédire et de circonscrire les chances de réussite et d'échec dans le futur, mais aussi et surtout d'orienter le jeune dans ses choix et stratégies. Le manque d'orientation laisse libre cours à la prééminence de la subjectivité dans les choix du jeune qui l'expose aux risques d'échec dès les premiers instants de la vie du projet. Malgré la création d'un service d'accompagnement auprès de l'ANSEJ qui informe le jeune sur le parcours pour la concrétisation du projet, la connaissance approfondie des caractéristiques du jeune entrepreneur est absente dans la logique actuelle de ce service. Cela peut constituer un facteur de risque d'échec supplémentaire non négligeable qui se surajoute aux autres facteurs de risque.

Références bibliographiques

- Albert E. & Emery J-L.** (1998), *Le manager est un psy*, Editions d'Organisation.Paris.
- Gasse Y., Brouard J.F., Sy A.**, L'entrepreneursip: une stratégie de recherche et d'intervention pour le développement, *Revue PMO*, 1 :5, 1985, pp.8-24.
- Julien P.A.**, Régions dynamique et PME à forte croissance – incertitude, formation potentielle et réseaux à signaux faibles, in-T.Verstraete (dire) *Histoire d'entreprendre- Les réalités de l'entrepreneuriat* , éditions EMS,Caen, 2000, pp.49-66.
- Julien P.A.**, Marchesnay M. (1996), *L'entrepreneuriat*, Economica, Paris.
- Julien, P. ; A.** Vers une typologie multicritère des PME, *Revue française de gestion*, 3 :3-4, pp.416.
- Laurent p.**, l'entrepreneur dans la pensée économique, in *Revue internationale PME*, 2.1, 1989, pp.57-70.
- Marchesnay M.**, L'entrepreneur face à ses risques, *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation*, n°12. *Entrepreneurs-jeux de rôles*, 2002, pp.9-26.
- Marchesnay M.**, PME, stratégie et recherche, *Revue française de gestion*, septembre-octobre 1993, pp70-76.

**LES DISPOSITIFS INSTITUTIONNELS DE
PROMOTION DES EXPORTATIONS AGRICOLES
ET AGROALIMENTAIRES DANS LES PAYS DU SUD
DE LA MEDITERRANEE : MISE EN PERSPECTIVE
REGIONALE ET PROSPECTIVES STRATEGIQUES**

Foued **CHERIET** *

RESUME

L'objet de notre article est d'analyser les enjeux de la sécurité alimentaire dans les pays du Sud de la Méditerranée à travers l'évaluation des dispositifs de promotion des exportations de produits agricoles dans ces pays. D'abord, l'analyse des performances à l'exportation a révélé des situations contrastées. Ensuite, la comparaison des mécanismes de soutien et de promotion des exportations de ces pays montre des différences importantes en termes d'efficacité et d'accessibilité. Certains mécanismes présentent une forte complexité procédurale et des lourdeurs administratives manifestes. De même, l'analyse de ces dispositifs permet de constater qu'ils relèvent davantage d'une compétition inter pays que d'une construction régionale cohérente d'un cadre institutionnel commun. Enfin, certains pays devraient s'inspirer des dispositifs ayant déjà prouvé leur efficacité dans la promotion des exportations agricoles et agroalimentaires afin de les adapter à leur contexte local.

MOTS CLES

Promotion exportations agricoles, dispositif institutionnel, Pays du Sud de la Méditerranée.

CODES JEL : L52, O 23, P 41

* Docteur en sciences de gestion, Chercheur en Stratégie et Prospective. UMR 1110 MOISA, INRA- Supagro Montpellier - cheriet@supagro.inra.fr

INTRODUCTION

Les récentes «émeutes de la faim» de 2008, qui ont notamment touché des pays du Sud de la Méditerranée (Maroc et Egypte), ont remis les questions de sécurité alimentaire au cœur des enjeux géostratégiques de la région euro-méditerranéenne. L'importance de la facture alimentaire en Algérie, au Maroc et en Egypte, ainsi que le poids du secteur agricole en Tunisie en termes de création de richesse et d'emplois auxquels s'ajoutent les défis agroclimatiques régionaux situent les questions de l'accès aux marchés internationaux (et surtout européen), au centre des discussions sur les rapports Nord-Sud en Méditerranée.

Selon Hugon (1999), les rapports euro-méditerranéens nord-sud souffrent d'une triple asymétrie: institutionnelle et politique, commerciale et alimentaire. Pour sa part, Abis (2009) identifie une dizaine d'enjeux liés à la fois aux «désordres alimentaires actuels» au niveau mondial, et à la construction de l'espace régional en cours. L'inquiétante dépendance alimentaire du Sud, l'insécurité sanitaire croissante, les défis écologiques futurs, et la spécificité du scénario démographique dans la région, appellent entre autres, à inventer une nouvelle souveraineté alimentaire des pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM).

Au delà du simple constat des déficits structurels de la production agricole, il serait intéressant de s'interroger sur les enjeux des échanges commerciaux dans les pays du Sud de la Méditerranée? Quelle lecture peut-on faire des analyses prospectives régionales? Peut-on comparer les performances à l'exportation des pays du Sud de la Méditerranée? Même si les exportations émanent de plus en plus des acteurs privés, peut-on avancer une première évaluation de l'efficacité des dispositifs institutionnels de promotion des exportations?

Dans ce contexte, l'objet de notre article est d'analyser la situation alimentaire des pays du Sud de la Méditerranée (Maghreb et Egypte) à la fois en termes d'insertion dans le commerce international et d'efficacité des dispositifs institutionnels de promotion des exportations. Nous présenterons dans un premier temps les principaux résultats des analyses de prospective alimentaire dans la région. Ensuite, nous nous attarderons sur les performances à l'exportation des pays maghrébins et de l'Egypte, avant de tenter une

analyse comparative des principaux mécanismes mis en place par ces pays pour promouvoir leurs exportations de produits agricoles. Une série de recommandations terminera notre analyse et apportera des éléments de discussion.

1 - Déficit alimentaires et éléments de prospective régionale

Les enjeux de la sécurité alimentaire en Méditerranée vont au delà du simple constat des déficits de production agricole dans la région (Banque Mondiale 2009, Hervieu 2008). Ils relèvent aussi des considérations géostratégiques nationales et des constructions régionales en cours. Certaines analyses montrent le creusement dangereux des déficits alimentaires dans la région d'Afrique du Nord et du Moyen Orient, malgré un ralentissement dans les taux d'accroissement de la population. Cette équation *malthusienne* (population-production agricole) se trouve confrontée aux contraintes des évolutions agroclimatiques sévères dans la région (Chaumet et al. 2009, Almeras, Jolly, 2009), matérialisée par les déficits futurs en termes de surexploitation des ressources hydriques et une pression sur les terres agricoles.

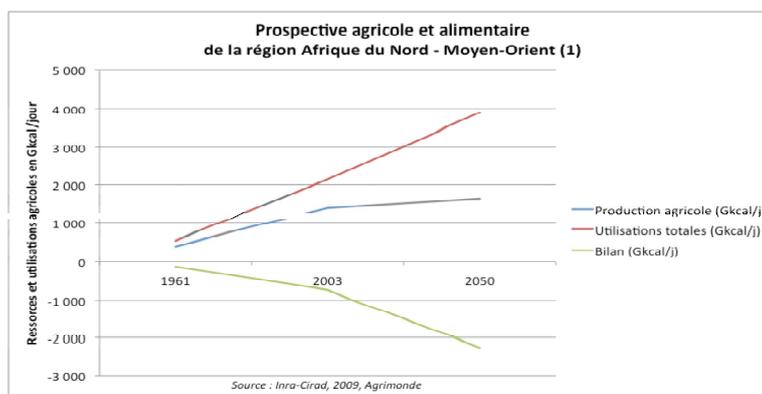
Tous les exercices de prospective convergent pour annoncer une aggravation du déficit alimentaire des PSEM, et plus particulièrement des pays du Sud de la Méditerranée. En 2050, la zone ANMO (Afrique du Nord/Moyen-Orient) risque de connaître une situation critique. Le décalage entre les ressources locales et la consommation atteignait 54% de l'offre en 2003. Il devrait plus que doubler en 2050 pour atteindre le chiffre abyssal de 137%. Par habitant, ce déficit sera alors 3 fois plus important qu'en Afrique au sud du Sahara, longtemps considérée comme la zone la plus vulnérable au monde (Cheriet, Rastoin, 2010 d'après Chaumet *et al.* 2009).

Tableau 1: **Evolution historique et prospective alimentaire dans la région Moyen-Orient / Afrique du Nord**

Indicateur	Evolution 2003/1961	2050/2003
Population	+ 190%	+ 70%
Production agricole	+ 250%	+ 20%
Déficit alimentaire	+ 50%	+ 150%

Source: Calculs Cheriet, Rastoin 2010 d'après Chaumet et al. 2009.

Ces tendances ne concernent pas uniquement de simples performances commerciales, mais traduisent des enjeux géopolitiques de l'activité agricole dans la région (Abis et al. 2009). Ainsi des questions stratégiques et de souveraineté alimentaire nationale se font jour. Elles sont exacerbées par la conjoncture internationale actuelle (hausse des prix des matières agricoles, «*émeutes de la faim*», crises alimentaires et sanitaires, etc).



Ainsi, la région des PSEM n'arrive à couvrir par ses exportations agricoles que le tiers de ses importations, alors que l'Union Européenne et l'UPM sont globalement autosuffisantes en termes d'échanges agricoles internationaux. La région Euro-méditerranéenne est ainsi importatrice nette de produits agricoles. Les pays riverains de la Méditerranée ne couvrent que les trois quarts de leurs importations par des exportations agricoles. Ce rapport semble stable depuis 1997.

Une étude de l'IFPRI portant sur les impacts des hausses éventuelles de prix des produits agricoles sur les marchés mondiaux a conclu à une forte vulnérabilité des économies méditerranéennes. A l'exception de la Turquie, qui pourrait voir sa balance commerciale agricole s'apprécier du fait d'une augmentation de ses exportations, toutes les économies d'Afrique du Nord et du Proche Orient connaîtront des effets négatifs plus ou moins importants, pouvant atteindre 0.7 à 0.9% de leurs PIB de 2005 (cas de l'Algérie, du Maroc ou de la Jordanie) (Minot et al, (2007) (cf. *Tableau 1 en annexe*).

Dans ces pays, la facture alimentaire nette déjà conséquente (entre 2 et 6% du PIB) pourrait encore s'alourdir. Les événements récents concernant les augmentations des prix des céréales (blé, maïs et riz notamment), peuvent renseigner dorénavant et déjà sur les déséquilibres commerciaux alimentaires dans la région, et sa dangereuse dépendance des importations agricoles.

Pour certains produits, la dépendance externe des économies du Sud de la Méditerranée des importations va au delà du simple enjeu commercial (Abis et al 2009, Abis 2008). La faiblesse structurelle de la production agricole des céréales par exemple, face à une consommation locale importante, traduit à elle seule les enjeux géopolitiques de la sécurité alimentaire, à la fois pour les pays concernés et pour l'ensemble de la région méditerranéenne.

Tableau 2: **Autosuffisance moyenne pour le blé en Méditerranée***

Pays	Production (tonnes)	Consommation (tonnes)	Autosuffisance moyenne 1998-2003
Algérie	1 836 038	6 062 257	30%
Tunisie	1 184 953	1 938 678	61%
Maroc	3 289 103	5 016 821	66%
Égypte	6 454 665	9 469 894	68%
PSEM	38 160 280	42 111 474	91%
Turquie	19 591 933	13 217 374	148%
France	35 861 110	5 769 086	622%
UE 27	126 368 148	54 076 741	234%
Monde	590 792 893	415 409 258	142%

* (% production nationale/ consommation. Moyenne annuelle 1998- 2003)

Source: Calculs de l'auteur d'après la base de données Faostat, 2009

Dans ce contexte, certains auteurs n'hésitent plus à appeler à un «*Pacte agricole et agroalimentaire Euro-Méditerranéen*» (Dubreuil, Rastoin, 2007). Il s'agit en effet d'inscrire la question de la sécurité alimentaire des pays du Sud de la Méditerranéenne au cœur des processus de réforme de la Politique Agricole Commune et de la construction Euro-Méditerranéenne en cours (Union Pour la Méditerranée).

2- Nature des échanges commerciaux et faiblesse de l'intégration régionale

La faiblesse de l'insertion des économies du Sud de la Méditerranée ne se limite pas aux secteurs agricoles et agroalimentaires. Elle révèle des déséquilibres structurels de ces économies, malgré des taux d'ouverture à l'international importants. Les enjeux semblent plutôt traduire une faible compétitivité des produits à l'exportation et un manque manifeste d'intégration des échanges régionaux.

Sur le plan des échanges internationaux, force est de constater la faiblesse des flux sud-sud méditerranéens par rapport à ceux observés dans d'autres espaces régionaux. En effet, les exportations et les importations intra régionales dans le Maghreb, ne représentent que 3% du total des échanges extérieurs de ces pays, alors qu'elles atteignent 20% dans les pays du *Mercosur* et près de la moitié dans l'espace européens.

Pire, la tendance semble indiquer une détérioration de l'intégration régionale des échanges avec un passage de 3.4% des exportations au sein des pays de l'UMA en 1998 à près de 2% en 2006, même si les montants des exportations semblent avoir fortement progressé.

Cela est d'autant plus inquiétant que les exportations dans ces pays sont peu diversifiées (l'Algérie exporte des hydrocarbures à hauteur de 97%) et fortement concentrés sur le plan géographique (cas de la Tunisie avec l'Union Européenne).

Tableau 3: **Les échanges commerciaux intra régionaux : UMA, UE et Mercosur**

	Intra groupe				Exportations		Reste du Monde	
	1998		2006		1998		2006	
	Mil \$	%	Mil \$	%	Mil \$	%	Mil \$	%
UMA	881	3,3	2400	2,0	26053	96,7	117096	98,0
Mercosur	20352	25,0	25775	13,5	61120	75,0	165060	86,5
Zone Euro	804951	45,9	1726122	49,7	947924	54,1	1748493	50,3

Source : Données CNUCED

De surcroît, alors que le potentiel de croissance des marchés maghrébins semble attirer certains pays émergents (cas du Brésil pour les produits agricoles), il faut relever la faiblesse des échanges croisés intra-régionaux

Tableau 3 (Suite) : **Les échanges commerciaux intra régionaux : UMA, UE et Mercosur**

	Importations							
	Intra groupe				Reste du Monde			
	1998		2006		1998		2006	
	Mil \$	%	Mil \$	%	Mil \$	%	Mil \$	%
UMA	731	2,3	2657	3,4	31688	97,7	75720	96,6
Mercosur	22117	21,4	27449	18,6	81251	78,6	120115	81,4
Zone Euro	738010	45,0	1671434	48,8	901248	55,0	1754328	51,2

Source : Données CNUCED

En termes d'évolution des exportations, signalons les performances des 3 pays du Maghreb et de l'Egypte. En moins de 10 ans, les quatre pays ont multiplié leurs exportations par 5 en moyenne. Le rythme d'évolution a été plus rapide pour l'Algérie et l'Egypte que celui de la Tunisie ou du Maroc. Hors l'Algérie qui n'exporte quasiment que des hydrocarbures et dont les montants d'exports sont donc liés essentiellement aux prix internationaux, les trois pays présentent des évolutions annuelles autour de 10% avec une accélération importante entre 2004 et 2007 (Tableau 4).

Cependant, la comparaison des valeurs des exportations de ces pays avec celles d'autres pays méditerranéens renseignent sur la faiblesse des volumes échangés. En 2007, la Turquie a exporté à elle seule près de l'équivalent du total des exportations des 4 pays réunis. L'Italie a pour sa part enregistré des exportations près de 5 fois supérieures à celles des quatre pays du Sud réunis.

Sur le plan de l'évolution des exportations, il faudrait signaler que, même si les taux de croissance ont été sensiblement plus faibles pour la Tunisie, le pays est le seul à ne pas avoir connu de baisse de ses exportations entre 1998 et 2006. Seules les années 1998-2000 et 2002 ont enregistré des taux d'évolution inférieurs à 5% pour les exportations tunisiennes. Le dispositif de stimulation des exportations a donc bien fonctionné.

Tableau 4 : **Evolution des exportations dans quelques pays Méditerranéens (Maghreb, Turquie, Italie) entre 1998 et 2007 (Flux en millions de U.S. \$)**

	1998	2003	2004	2006	2007
Algérie	11 090	24 105	32 324	53 221	53 718
Egypte	3 130	6 311	7 530	13 736	16 101
Maroc	7 153	8 778	9 663	11 511	13 884
Tunisie	5 738	8 027	9 685	11 513	15 011
Turquie	26 974	46 576	61 683	81 912	106 851
Italie	245 560	299 232	353 607	416 706	488 239

Source : Données CNUCED

Tableau 5 : **Evolution annuelle des exportations dans quelques pays Méditerranéens (Maghreb, Turquie, Italie) : 1998-2006 (%)**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Algérie	-24	13	75	-13	-2	28	34	41	17
Egypte	-20	14	32	-12	14	34	19	42	29
Maroc	2	3	1	-4	10	12	10	4	15
Tunisie	3	2	0	13	4	17	21	8	10
Turquie	3	-1	4	13	10	35	32	17	14
Italie	2	-4	2	2	4	18	18	6	12

Source: Données CNUCED

Malheureusement, cette bonne tenue des exportations s'accompagne d'une augmentation des importations qui laissent les balances commerciales encore fragiles dans les pays du Maghreb et en Méditerranée en général. Une accélération dans les échanges est observée, notamment à partir de 2001, avec pour conséquence une aggravation du déficit du solde commercial et de la couverture des importations par les exportations dans certains pays.

Tableau 6 : **Evolution des importations dans quelques pays Méditerranéens (Maghreb, Turquie, Italie) : 1998 - 2006 (en %)**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Algérie	0	-13	0	8	15	13	47	9	1
Egypte	22	-1	-13	-9	-2	-11	15	54	4
Maroc	8	-4	16	-4	7	20	23	11	16
Tunisie	5	1	1	11	0	15	17	3	13
Turquie	-5	-11	34	-24	20	32	47	3	35
Italie	4	1	8	-1	4	21	19	9	15

Source: Données CNUCED

Ainsi, à l'exception du cas particulier de l'Algérie, qui affiche un solde positif et une couverture importante de ses importations par ses exportations, l'ensemble des pays accuse une aggravation plus ou moins importante de leurs taux de couverture. La situation tunisienne apparaît comme intermédiaire. Le déficit commercial est inférieur à celui enregistré dans les autres pays pour l'ensemble de la période étudiée.

Un fait est cependant à relever quant à l'ampleur des déficits commerciaux des pays du Sud (sauf le cas particulier de l'Algérie): le déficit commercial du Maroc, de la Tunisie et de l'Égypte est de 19 milliards de dollars soit près de 80% celui de l'Italie, alors que les échanges sont 5 fois moins importants dans ces pays. Ainsi, l'Italie approche la couverture commerciale avec un solde négatif de 5% par rapport aux importations, alors que les pays du Sud accusent des déficits pouvant atteindre 40% des importations (*Tableau 2 en annexe*).

La comparaison des parts des principaux fournisseurs et clients des quatre pays examinés, fait apparaître des situations contrastées. Une concentration des origines et des destinations des échanges internationaux dans les trois pays du Maghreb, dépendant fortement des marchés européens et une diversification relative des échanges égyptiens avec une prédominance des USA et des pays du golf comme principaux acteurs (*Tableau 3 en annexe*).

Cette situation de concentration des flux extérieurs est encore plus prononcée dans le cas tunisien. En 2006, plus de la moitié des importations mais surtout les deux tiers des exportations étaient en provenance ou à destination des marchés européens. Dans un degré moindre, une situation semblable concernant les exportations est observée pour le Maroc, avec une plus grande diversité des «clients».

Un second fait marquant concernant les exportations des pays du Maghreb et de l'Égypte se rapporte à la composition des produits échangés. Les données du PNUD montrent entre autres, la faiblesse des produits à fort contenu technologique dans les exportations manufacturées des pays du Maghreb et de l'Égypte, à la fois par rapport à la moyenne mondiale, et celle des PECO. Quelques distinctions peuvent être faites entre les 4 pays examinés.

Tableau 7. : Nature des exportations au Maghreb et en Egypte

Pays	Imports		Exports		Exports primaires	
	% du PIB		% du PIB		% exports	
	1990	2005	1990	2005	1990	2005
Algérie	25	23	23	48	97	98
Egypte	33	33	20	30	57	64
Maroc	32	43	26	36	48	35
Tunisie	51	51	44	48	31	22
PECO	28	43	29	45	-	36
OCDE	18	23	17	22	21	18
Monde	19	26	19	26	26	21

Tableau 7: (suite)

Pays	Exports primaires		Exports produits manufacturés		Exports High Tech	
	% exports		% exports		% exports manufacturés	
	1990	2005	1990	2005	1990	2005
Algérie	97	98	3	2	1.3	1.0
Egypte	57	64	42	31	-	0.6
Maroc	48	35	52	65	-	10.1
Tunisie	31	22	69	78	2.1	4.9
PECO	-	36	-	54	-	8.3
OCDE	21	18	77	79	18.1	18.2
Monde	26	21	72	75	17.5	21.0

Source: PNUD, Rapport sur le développement humain, 2007/2008; tableau 16 : p. 285-288.

Les données du tableau ci-dessus montrent d'abord l'importance des échanges internationaux dans ces pays par rapport à la création de richesse nationale. Alors que la moyenne mondiale du ratio exportations/ PIB était de 26% en 2005, elle a dépassé les 30% dans les quatre pays, avec des ratios atteignant la moitié du PIB en Algérie et en Tunisie.

La seconde distinction concerne la part des produits primaires dans les exportations totales. Deux profils peuvent être dégagés : d'une part, le cas de l'Algérie et de l'Egypte, exportateurs de produits primaires avec des tendances haussières, et d'autre part, le Maroc et la Tunisie qui ont amorcé avec succès la diversification de leur économie, en enregistrant des tendances à la baisse de la part des produits primaires dans leurs exportations.

En troisième lieu, le raisonnement précédent est confirmé. Le Maroc mais surtout la Tunisie, exportent de plus en plus de produits

manufacturés, alors que le ratio est intermédiaire pour l’Égypte et négligeable pour l’Algérie (respectivement 31% et 2% en 2005). Pour ce ratio, la Tunisie se situe au niveau des pays de l’OCDE et surclasse les PECO.

Enfin, la dernière distinction concerne la part des produits «*High Tech*», à fort contenu technologique dans les exportations de produits manufacturés. L’ensemble des pays du Sud de la Méditerranée est en deçà de la moyenne mondiale qui se situe en 2005 à 21%. Des situations extrêmes sont enregistrées par l’Algérie et l’Égypte (1%). La Tunisie se positionne dans une situation intermédiaire grâce au doublement du ratio entre 1995 et 2005 pour atteindre 4.9%, encore en deçà de celui des produits à fort contenu technologique dans les exportations manufacturés des PECO (8.3%), du Maroc (10.1%) ou encore des pays de l’OCDE (18%).

De manière générale, la mise en perspective régionale et la comparaison des performances des pays en termes d’exportation fait apparaître une insuffisance d’ensemble, accompagnée de situations très contrastées, selon les spécialisations, les dépendances, et la concentration-polarisation des échanges de ces pays. Le faible niveau des échanges intra régionaux renseigne sur les potentialités des échanges entre les pays de la rive sud de la Méditerranée. De même, les réorientations du contenu des exportations, le potentiel de valorisation des produits et les marges importantes de l’amélioration de la compétitivité des entreprises maghrébines et égyptiennes, peuvent aboutir à terme, à un accès plus facilité aux marchés déjà existants (Europe, pays du Golf et USA) mais surtout la conquête de parts de marchés dans les pays émergents à fort potentiel de croissance (Inde, Chine, Brésil).

3 - Comparaison régionale des dispositifs institutionnels de promotion des exportations

Depuis près de deux décennies, de nombreux pays ont lancé des programmes ambitieux de promotion de leurs exportations. Des dispositifs institutionnels articulés autour d’organismes publics, parapublics ou même privés, ont été adoptés dans ce sens. Les pays du Maghreb et l’Égypte dont l’ouverture économique est plus ou moins tardive, ont amorcé un mouvement similaire en parallèle à des efforts de restructuration économique et industrielle, de réformes

structurelles et de politique d'attractivité des investissements directs étrangers.

De même, plusieurs accords internationaux bilatéraux et multilatéraux ont été signés dans le sens d'une plus grande ouverture économique. Une compétition internationale est engagée pour l'accès aux marchés internationaux. Dans ce cadre *hypercompétitif*, l'efficacité des dispositifs de promotion des exportations et ceux visant l'amélioration de la compétitivité des produits sur les marchés doivent sans cesse être améliorés.

Une tendance similaire d'*hypercompétition* institutionnelle entre les pays a été observée concernant les dispositifs incitatifs d'accueil des IDE. Plusieurs études avaient noté l'inefficacité relative de telles mesures, en dehors d'un cadre institutionnel global, voire d'une approche régionale d'attractivité (Cheriet, Tozanli, 2007). En effet, dans leur étude de l'attractivité des IDE dans le secteur agricole et agroalimentaire, ces auteurs ont montré un poids relatif plus important de la compétitivité et des performances de l'industrie par rapport aux facteurs institutionnels ou d'infrastructure.

En général, les pays ont mis en place des dispositifs concernant l'ensemble des exportations, sans distinctions sectorielles significatives. Cependant, l'importance de l'agriculture dans certains pays (12% du PIB, plus de 20% de la population active en Tunisie), et les spécificités du produit agricoles et agroalimentaires (périssabilité, saisonnalité, faible valeur/volume échangé, proximité des lieux de production et de consommation; etc.) nécessitent souvent la mise en place de cadres institutionnels adaptés.

Néanmoins, certains pays ont adopté des actions spécifiques concernant la promotion de leurs produits agricoles ou agroalimentaires. Ces actions passent souvent par une labellisation ou une indication géographique, mais peuvent concerner des mécanismes spécifiques ou ponctuels. Ainsi, l'Algérie a mis en place *Le couloir vert* pour promouvoir ses exportations de dattes. Le Maroc encourage les regroupements interprofessionnels par type de produit exporté ou par filière. L'Égypte a mis en place des cycles de formation spécifiques aux exportations agroalimentaires. Le tableau ci-dessous donne un aperçu des principaux organismes ainsi que des mécanismes institutionnels mis en place par les trois pays maghrébins et l'Égypte pour promouvoir leurs exportations.

Tableau 8: Dispositifs de promotion des exportations au Maghreb et en Egypte*

	Tunisie	Maroc
Organisme principal	Centre de promotion des exportations (CEPEX)	Centre marocain de promotion des exportations (CMPE)
Institutions de promotion des exportations	Conseil supérieur de l'export et des investissements (CSEI)	Centre national du commerce extérieur (CNCE)
	Conseil national du commerce extérieur (CNCE)	Maison de l'Artisan
	Dispositifs CEPEX	Etablissement autonome de contrôle et de coordination des exportations (EACCE)
	- FOPRODEX (Fonds promotion des exportations)	Office de commercialisation et d'exportation (OCE/ IAA)
	- Guichet Unique Commercial	Société marocaine d'assurance à l'exportation (SMAEX)
	- FAMEX (Fonds d'accès aux marchés d'exportation)	Association marocaine des exportateurs (ASMEX)
	- SOS Export	
	Maison de l'Exportateur (Structure transversale)	
	Comité technique des foires et des expositions	
Assurance du commerce extérieur	Compagnie Tunisienne d'Assurance du commerce extérieur (COTUNACE)	
Associations professionnelles	Club des exportateurs (en incluant l'UTICA / industrie et l'UTAP/ Agriculture et pêche)	

Tableau 8: (suite)

	Algérie	Egypte
Organisme principal	Agence de promotion du commerce extérieur (ALGEX)	Egypt export promotion center (EEPC)
Institutions de promotion des exportations	Fond Spécial de promotion des exportations (FSPE)	Egyptian commercial service (ECS) + Foreign trade training center (FTIC) + Export development Found (EDF)
	Couloir vert (2006, export dattes)	General organization for exports and imports control (GOEIC)
	OPTIMEXPORT (Ministère commerce et AFD)	General organization for international exhibitions and fairs
	Compagnie d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX)	Export credit guarantee company (ECGC)
	Association nationale des exportateurs algériens (ANEXAL)	Egyptian Exporters Association (EEA)

* *En dehors des accords préférentiels bilatéraux ou multilatéraux des pays du Maghreb et de l'Egypte*
Source: *Elaboré à partir des sites des institutions de promotions des exportations des pays concernés.*

Une analyse en termes d'efficacité permet de comparer les différents dispositifs de promotion des exportations des quatre pays examinés, à la fois en termes d'accessibilité et de clarté des objectifs, mais aussi par rapport aux moyens assignés ou à la lourdeur des procédures administratives associées (Tableau 9 *infra*).

Tableau 9 : **Evaluation¹ des dispositifs de promotion des exportations dans le Maghreb et en Egypte***

	Tunisie	Maroc	Algérie	Egypte
Ancienneté / création	1980-1990	1990	1996-2006	1995
Clarté des objectifs	+++	++-	--+	+++
Complexité/ lourdeur	--+	--+	---	-++
Accessibilité	+++	++-	---	+++
Dotation budgétaire	+- -	++-	+++	+++
Nombre des dispositifs	++-	+++	+- -	++-

* Evaluation de l'auteur : de (+++) Elevé à (---) Faible

De création plus ou moins récente, les quatre pays présentent un schéma quasi similaire des dispositifs de promotion des exportations: d'abord, un organisme exécutant dédié, sous le contrôle d'un dispositif gouvernemental plus large, jouant le double rôle de coordinateur et de «producteur» des principales orientations stratégiques. Ensuite, des organismes d'assurance à l'exportation (pour les risques de changes par exemple) et des associations professionnelles d'exportateurs parachèvent ces dispositifs institutionnels. Enfin, des organismes intermédiaires de contrôle des flux d'échanges internationaux (sauf dans le cas de l'Algérie où cette mission est confiée à des offices nationaux ou régionaux sous contrôle du ministère du commerce et de la direction centrale de la douane), permettent d'assurer la coordination entre les organismes de promotion des exportations et les échelons centraux.

Quelques différences entre les dispositifs des quatre pays peuvent néanmoins être soulignées.

Dans le cas tunisien, le CEPEX apparaît comme un organisme au centre du dispositif avec des mécanismes d'appui et de subventions plus ou moins opérationnels (FOPRODEX, FAMEX et SOS Export).

¹ Sur la base de recueil d'avis des exportateurs nationaux dans la presse spécialisée locale et internationale (MOCI, les Echos quotidiens nationaux,...)

Une entité transversale (Maison de l'exportateur) permet d'améliorer l'efficacité du dispositif, notamment avec le regroupement «géographique» des structures et de la procédure au sein du *Guichet Commercial Unique*. Même si le dispositif tunisien affiche des objectifs clairs et semble bénéficier de son ancienneté auprès des opérateurs, il souffre d'une certaine lourdeur et d'une dotation budgétaire relativement moindre, comparée au Maroc, à l'Égypte et surtout à l'Algérie. Par contre, les mécanismes mis en place par la Tunisie présentent de nombreux avantages tant en termes de lisibilité et d'accessibilité, que de clarté des incitations fiscales et réglementaires. A cet effet, de nombreuses déductions d'impôt et d'exonérations totales ont été prévues pour les «entreprises exportatrices» dans le cadre du régime unique d'incitation à l'investissement de 1993.

Un schéma *quasi* identique est observé au Maroc, avec les mêmes insuffisances en termes de complexité et une accessibilité moindre. Cependant, le dispositif marocain semble plus «déconcentré» que celui de la Tunisie, avec de nombreuses structures sectorielles. Concernant certaines branches, des associations professionnelles ont été mises en place pour l'appui spécifique à l'exportation de certains produits (l'huile d'olive ou le liège par exemple). Le dispositif marocain souffre aussi d'une duplication des cadres institutionnels et légaux, diminuant ainsi la visibilité des mécanismes de promotion des exportations.

Le dispositif égyptien est celui qui allie l'efficacité des mécanismes tunisiens au pragmatisme du dispositif marocain. L'EEPC, coordonne trois organismes interdépendants. En plus, l'Égypte a mis en place un organisme dédié à la formation des opérateurs : informations, vulgarisation, mis en place de la fonction «exports» dans les entreprises, etc. Cela aboutit vraisemblablement à une meilleure accessibilité et une visibilité accrue du dispositif.

Enfin, le dispositif algérien, de création plus récente, semble le moins complet. Néanmoins, des efforts récents en matière de promotion des exportations hors hydrocarbures ont abouti à des initiatives innovantes: la création du fonds de soutien des exportations avec un programme ambitieux de formation et d'appui, et une dotation budgétaire importante; et ensuite, le programme *Optimexport*, avec l'appui de l'Agence Française de Développement qui vise entre autres à identifier des acteurs (44 PME à fort potentiel d'accès aux marchés internationaux ont été identifiées dans le cadre de ce

programme en 2009) pouvant bénéficier d'un appui tout au long de la procédure d'exportation. Néanmoins, le dispositif algérien souffre d'une juxtaposition des lois et d'un manque de clarté du rôle de certaines institutions, réduisant fortement la visibilité et l'accessibilité des mécanismes de promotion des exportations mis en place à partir des années 2000.

A l'issue de cette brève analyse, quelques recommandations peuvent être émises afin de renforcer l'efficacité des dispositifs institutionnels mis en place par les pays du Sud de la Méditerranée afin de promouvoir leurs exportations agricoles et agroalimentaires.

1. Bilan des dispositifs de promotion des exportations

Un tel bilan devrait associer les acteurs concernés par le commerce international de produits agricoles et agroalimentaires. Au-delà d'une comparaison des réalisations et des prévisions des plans en matière d'exportation, l'objectif serait d'identifier des mécanismes innovants d'accès aux marchés, en s'inspirant entre autres des dispositifs d'autres pays méditerranéens. La mise en place de plates-formes logistiques dédiées à l'exportation de produits agricoles (Nador au Maroc, Port de Djendjen en Algérie, etc.), la mise en place de centres de formation et de vulgarisation sectorielle, l'encouragement des associations d'exportateurs par type de produits (Maroc) pourraient constituer quelques pistes d'aménagement du dispositif existant.

2. Utilisation optimale des quotas UE

La non utilisation optimale des quotas d'exportation prive les pays du Maghreb et l'Égypte d'un marché potentiel ouvert aux produits agricoles. La promotion des exportations devrait intégrer cette dimension et s'inspirer notamment des expériences marocaine et turque dans ce sens. L'objectif est de croiser les différents quotas tant sur le plan saisonnier, de l'amélioration des quantités mises sur les marchés que celui de la valorisation maximale des produits exportés

3. Valorisation des produits et technopoles

Les différents acteurs institutionnels devraient être associés dans l'ensemble de la « chaîne » de promotion des exportations. Ainsi, et dans le cadre du projet de technopole agroalimentaire de Bizerte, ou le projet de la technopole de Bejaia en Algérie, un axe prioritaire et

spécifique devrait viser les actions à entreprendre pour promouvoir les exportations. Cela concernera à la fois les autorités locales, les institutions de recherche mais surtout les opérateurs économiques eux-mêmes.

4. Echanges intra-maghrébins, regroupements et pouvoirs de marché

Afin d'accroître le pouvoir de marché des produits tunisiens (négociation internationale, notamment face aux centrales d'achat de la grande distribution européenne), les dispositifs institutionnels devraient encourager la transformation et la valorisation de produits agricoles bruts, autres que tunisiens. Ainsi, des avantages de proximité et une expérience dans la valorisation des produits exportés, pourraient permettre à des opérateurs tunisiens, de «réexporter» d'autres produits maghrébins. Trois exemples peuvent être cités dans ce sens, et concernent la réexportation de produits algériens: les dattes, le liège et les produits de la mer. Cela viserait à la fois un accroissement des échanges intra-maghrébins à travers des complémentarités déjà existantes, mais surtout à exploiter des synergies internationales et des spécialisations régionales de production.

5. Organisations communes de marchés

Ces organisations communes peuvent concernées dans un premier temps certains produits aux parts marginales dans les exportations agricoles. Ainsi, un tel schéma peut être envisagé pour les fruits et légumes avec comme objectif centrale, l'amélioration de la visibilité internationale du produit tunisien, mais aussi une maîtrise de la chaîne logistique d'exportation (conditionnement, emballage, stockage, etc.)

6. Marchés de niches, bio, équitables et labellisation

La valorisation des produits agricoles exportés ne doit pas ignorer les marchés de niches que peuvent constituer les débouchés des segments «bio» et équitables: un renforcement des dispositifs de promotion des exportations passera par l'identification des acteurs potentiellement compétitifs et le lancement des procédures de labellisation. Cette démarche s'inscrira dans un objectif de valorisation des exportations, passant par une meilleure labellisation (Indications géographiques et Appellations d'origine contrôlée notamment).

7. Libéralisation des exportations agricoles et agroalimentaires

Cela peut aussi être envisagé dans le cadre d'une amélioration de l'efficacité des dispositifs de promotion des exportations. La recherche d'une plus grande souplesse du cadre institutionnel peut se faire à travers la suppression complète et rapide des interdictions et autorisations diverses à l'exportation des produits agricoles (à l'exception des périodes de graves crises politiques ou sociales ou de catastrophes naturelles). Par exemple, dans le cas tunisiens, certains produits agricoles pourraient bénéficier d'un soutien institutionnel plus important : les huiles, les tomates et produits dérivés ; le lait et les amandes. (Banque Mondiale, 2006).

L'avantage de ces actions réside dans la simplicité de leur mise en place et leur coût relativement réduit. Sans être exhaustives, ces quelques recommandations pourraient permettre à terme, une amélioration significative de l'efficacité des dispositifs des pays du Sud de la Méditerranée pour la promotion des exportations agricoles et agroalimentaires.

CONCLUSION ET ELEMENTS DE DISCUSSION

L'objet de cet article était de présenter une mise en perspective régionale des «performances» à l'exportation des produits agricoles et agroalimentaires des pays du Sud de la Méditerranée, ainsi qu'une comparaison des dispositifs institutionnels mis en place par ces pays pour promouvoir l'accès de leurs produits sur les marchés internationaux. Au delà des constats de dépendances commerciales contrastées des pays examinés, force est de constater que les performances moyennes à l'exportation demeurent en deçà des objectifs affichés. De même, il faudrait noter l'absence totale d'une coordination inter-régionale des dispositifs institutionnels de promotion. Pire encore, les pays du Sud de la Méditerranée sont en compétition frontale pour favoriser l'accès de leurs propres produits sur les marchés mondiaux en général et européens en particulier. Enfin, les exportations de ces pays présentent deux caractéristiques principales : un déficit patent de la part des produits transformés à forte valeur ajoutée, et une faiblesse manifeste des échanges intra-régionaux.

La comparaison régionale de la situation des exportations fait apparaître à la fois de meilleures performances commerciales, et une plus grande efficacité des dispositifs de promotion des exportations tunisiennes. Les améliorations de l'accès des produits des pays du

Sud de la Méditerranée aux marchés internationaux sont manifestes, notamment pour certains produits transformés. Néanmoins, trois remarques devront nuancer cette conclusion :

- D'abord, une augmentation de la part des services dans les exportations et une diversification des marchés visés, devront diminuer la dépendance commerciale des pays Sud méditerranéens.
- Ensuite, au delà des mécanismes incitatifs « classiques », un accompagnement sectoriel de l'appui à l'exportation, à l'instar du dispositif marocain, ou encore la création d'un organisme dédié à la formation des chargés de l'exportation comme cela a été fait par l'Egypte, pourraient améliorer à moyen terme l'efficacité des dispositifs Sud Méditerranéens de promotion des exportations.
- Enfin, la création d'un organisme de coordination régionale des dispositifs institutionnels de promotion des exportations permettrait à la fois un meilleur ciblage des marchés visés et une coordination plus efficaces des actions à mener.

Références bibliographiques

Abis S., Blanc P., & Mikail B., (2009), «Le malheur est-il dans le pré? Pour une lecture géopolitique de l'agriculture», In *Revue Internationale et Stratégique*, N° 73, p.22-30.

Abis S., (2009), «Désordres agricoles et alimentaires en Méditerranée», In *Revue Parlementaire et Politique*, p. 81-86.

Almeras G., Jolly C., (2009), «*Méditerranée 2030*»: construire la Méditerranée, IPEDMed, Paris, 300 pages.

Chaumet J.M., Delpuech F., Dorin B., Ghersi G., & Hubert B., Le Cotty T., Paillard S., Petit M., Rastoin J.L., Ronzon T., Treyer S., (2009), *Agricultures et alimentations du monde en 2050 : Scénarios et défis pour un développement durable*, Editions Inra-Cirad, Paris. 202 pages.

Cheriet F., & Rastoin J.L., (2010), «sécurité alimentaire en Méditerranée : un enjeu géostratégique majeur», In *Les notes IPE Med*, Paris. 32 pages. A paraître.

Cheriet F., & Tozanli S., (2007), «Essai de construction d'un score d'attractivité sectorielle des IDE: Cas du secteur agroalimentaire en Méditerranée», In *Revue Economie Rurale*. N°302, novembre-décembre, p. 40-55.

Banque Mondiale (2009), *Renforcer la sécurité alimentaire dans les pays arabes*, Banque Mondiale, Washington, janvier, 84 pages.

Banque Mondiale, (2006), *Tunisie. Examen de la politique agricole*, Rapport 35239-TN, , Washington, juillet, 108 pages.

Dubreuil C., & Rastoin J.L., (2009), *Un pacte agricole, agro-alimentaire et rural pour l'intégration rurale euro-méditerranéenne*, In *Les Notes IPEMED*, Paris. 24 pages.

Elloumi (2006), «L'agriculture tunisienne dans un contexte de libéralisation», *Revue Région et Développement*, 23, p.129-160.

Hervieu B., (Ed), (2008), *Mediterra 2008 : les futurs agricoles et alimentaires en Méditerranée*, CIHEAM- Presses de Sciences Po, Paris, 368 pages.

Hugon P., (1999), «Les accords de libre échange avec les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée entre la régionalisation et la mondialisation », *Revue Région et Développement*, vol 9, p.5-32.

Minot N., Chemingui M., Thomas M., Dewina R., & Orden D., (2007), *Impact of trade liberalization on agriculture in the Near East and North Africa*, Ifpri, Ifad, Washington. 174 pages.

ANNEXES

Tableau 1: Impact d'une augmentation des prix agricoles sur les économies des PSEM

Pays	PIB (Mil \$)	Imports Agricoles (Mil \$)	Exports agricoles (Mil \$)	Imports agricoles Nets (Mil \$)
Algérie	66 530	3 062	55	3 007
Egypte	82 427	2 741	938	1 803
Jordanie	9 860	1 020	440	579
Libye	19 000	1 285	239	1 046
Maroc	43 727	1 671	981	690
Syrie	21 499	1 050	851	199
Tunisie	25 037	976	470	506
Turquie	240376	4 179	4 831	(652)

Tableau 1: suite

Pays	Imports agricoles Nets (% PIB)	Coût hausse 15% prix agricoles (Mil \$)	Coût hausse 15% prix agricoles (% PIB)
Algérie	4.5%	451	0.7%
Egypte	2.2%	270	0.3%
Jordanie	5.9%	87	0.9%
Libye	5.5%	157	0.8%
Maroc	1.6%	104	0.2%
Syrie	0.9%	30	0.1%
Tunisie	2%	76	0.3%
Turquie	-0.3%	(98)	0%

Source: D'après les données de (IFPRI), International Food Policy Research Institute (2007), «Impact of trade liberalization on agriculture in the Near East and North Africa», in IPEDMed, (2009), Méditerranée 2030, p.201.

Tableau 2.a: Evolution du solde de la balance commerciale pour quelques pays Méditerranéens (En millions U.S. \$)

Millions \$	1998	1999	2002	2003
Algérie	573	3 358	7 398	11 189
Egypte	-13 036	-12 463	-7844	-4828
Maroc	-3 137	-2 558	-4 014	-5 472
Tunisie	-2 613	-2 603	-2 655	-2 883
Turquie	-18 947	-14 084	-15 101	-19 061
Italie	27 306	14 941	7 395	1 821

Tableau 2.a: **Suite**

Millions \$	2004	2005	2006
Algérie	13 364	24 913	32 216
Egypte	-5 329	-9 179	-6 878
Maroc	-7 924	-9 452	-10 987
Tunisie	-3 133	-2 683	-3 352
Turquie	-34 685	-27 070	-51 672
Italie	-1 517	-11 673	-25 667

Tableau 2.b.: **Evolution du solde de la balance commerciale pour quelques pays Méditerranéens (en %)**

En %	1998	1999	2000	2001
Algérie	5,4	36,6	137,7	92,5
Egypte	-80,6	-77,8	-66,5	-67,6
Maroc	-30,5	-25,8	-35,6	-35,3
Tunisie	-31,3	-30,7	-31,7	-30,5
Turquie	-41,3	-34,6	-49,0	-24,3
Italie	12,5	6,8	0,7	3,5

Tableau 2.b.: **Suite**

En %	2002	2003	2004	2005	2006
Algérie	64,8	86,6	70,5	120,2	153,4
Egypte	-62,5	-43,3	-41,4	-46,2	-33,4
Maroc	-33,8	-38,4	-45,1	-48,6	-48,8
Tunisie	-27,9	-26,4	-24,4	-20,4	-22,5
Turquie	-30,4	-29,0	-36,0	-27,3	-38,7
Italie	3,0	0,6	-0,4	-3,0	-5,8

Source : Données CNUCED

Tableau 3.a.: **Parts de marché des principaux fournisseurs du Maghreb et de l’Egypte (2006)**

Fournisseur	Italie	Fran	All	Chine	USA
Algérie	8.8	20.6	7	8.1	6.8
Egypte	5.3	5.8	7.8
Maroc	6.4	16.5		5.4	
Tunisie	18.7	22.8	7.9	3.3	

Tableau 3.a. : **Suite**

Fournisseur	Golf	Esp	Jap	Turq	UE 27*
Algérie		4.8	3.4	3.4	41.2
Egypte	6.9				5.3
Maroc	6.8	11.6			34.5
Tunisie		4.7			54.1

* Total des principaux fournisseurs européens présents dans les tableaux ci-dessus

Tableau 3.b.: **Parts de marché des principaux clients du Maghreb et de l’Egypte (2006)**

Client	Italie	USA	Fran	All	Esp
Algérie	17	23.6	8		10.5
Egypte	6.4	29.5	6.2	8	
Maroc	4.9		28.4		20.8
Tunisie	22.1		32.3	7.9	6.3

Tableau 3.b. : **Suite**

Client	Chine	UK	Golf	Ind	Turq	UE 27*
Algérie					3.8	35.5
Egypte	9		12.4			20.6
Maroc		6	6.8	4.3		60.1
Tunisie	0.4					68.6

* Total des principaux clients européens présents dans les tableaux ci-dessus

Source : IPE Med (2009), Méditerranée 2030 ; p. 90-91.