

مجلة الباحث

REVUE DU CHERCHEUR®

محتويات العدد :

- إدارة الجودة الشاملة (TQM) في المؤسسات الخدمية
- التحديات المعاصرة لإعداد واستخدام المعلومات المحاسبية في الشركات المتعددة الجنسيات
- تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر - الواقع والآفاق
- النمذجة القياسية لقطاع التجارة الخارجية في الجزائر - خلال الفترة (1970 - 2002)
- قراءة في الأداء المالي والقيمة في المؤسسة الاقتصادية
- التمويل الإسلامي للمشاريع الاقتصادية - فرص و تحديات
- مؤسسات المعرفة وثقافة المؤسسات الاقتصادية - رؤية مستقبلية
- الإصلاح التربوي في الجزائر
- دور البنوك وفعاليتها في تمويل النشاط الاقتصادي - حالة الجزائر
- التسيير الاستراتيجي للمؤسسات - مقاربات مفهومية وتحديات التنافسية
- حزب جبهة التحرير الوطني ومسار الإصلاحات السياسية في الجزائر
- تحليل المقاربات النظرية حول أمثلية الهيكل المالي - الإسهامات النظرية الأساسية
- التوافق المحاسبي الدولي - المفهوم، المبررات والأهداف
- التجربة الحزبية في الجزائر 1962-2004
- التقدير الإحصائي لدوال الإنتاج لقطاع المؤسسات الفندقية العمومية الجزائرية
- الاتصال وإدارة النزاعات
- براءة الاختراع مؤشر لتنافسية الاقتصاديات : الجزائر والدول العربية
- المشروعات الخليجية المشتركة كأداة لجذب الأموال المهجرة

دورية أكاديمية محكمة، نصف سنوية، تصدر عن كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية - جامعة ورقلة
تهتم المجلة بنشر الأبحاث المتعلقة بالعلوم الاقتصادية والقانونية والسياسية

العدد الرابع/4 2006

La Question du jury criminel : Etude comparée France - Algérie

Problématique des zones steppiques Algériennes et perspectives d'avenir

Savoir faire local dans l'Agriculture oasienne - déperdition ou reconduction

Le marketing au sein de l'entreprise - Un processus chronologique

La problématique du rapport salarial dans l'entreprise algérienne

مجلة الباحث

REVUE DU CHERCHEUR®

دورية أكاديمية محكمة، نصف سنوية،
تصدر عن كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية - جامعة ورقلة
تهتم المجلة بنشر الأبحاث المتعلقة بالعلوم الاقتصادية والقانونية والسياسية

العدد الرابع 2006/4

مجلة الباحث - دورية علمية محكمة
تصدر عن كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية - جامعة ورقلة

أسرة المجلة

مدير المجلة: أ.د. / تيجاني محمد الخامس (مدير جامعة ورقلة)

رئيس التحرير: د/ بختي ابراهيم

مدير النشر: د / قي آدم

الهيئة العلمية :

- أ.د/ أقاسم قادة (جامعة الجزائر)
أ.د/ سيرجيو برنسياري (جامعة أنكونا)
أ.د/ بوعشة محمد (جامعة الجزائر)
أ.د/ دبش إسماعيل (جامعة الجزائر)
أ.د/ بوكرا إدريس (جامعة سطيف)
أ.د/ قدي عبد المجيد (جامعة الجزائر)
أ.د/ بوقارة حسين (جامعة الجزائر)
د/ لعمى أحمد (جامعة ورقلة)
د/ سمار نصر الدين (جامعة جيجل)
د/ بلمامي عمر (جامعة سطيف)
د/ بن قرينة محمد حمزة (جامعة ورقلة)
د/ شيخي محمد (جامعة ورقلة)

أعضاء هيئة التحرير :

- د/ وصاف السعيد
د/ بن بلغيث مداني
أ/ بن عيشة باديس
أ/ شعوي محمود فوزي
أ/ شليغم غنية
أ/ بلوصيف الطيب
أ/ بالحبيب عبد الله
أ/ خلف بوبكر
أ/ بوحنية قوي
أ/ بلال سمير
أ/ بوعلام بوعمار

معلومات الاتصال بالمجلة :

العنوان البريدي : جامعة ورقلة، طريق غرداية ورقلة 30000

موقع الإنترنت : <http://www.ouargla-univ.dz/rc/>

البريد الإلكتروني : rc@ouargla-univ.dz

الهاتف : 029 72.93.76 أو 029 72.93.75

الفاكس : 029 71.28.90 أو 029 72.93.76

قواعد النشر في المجلة

- 1 - الباحث ملج علمية أكاديمية محكمة، تهتم بالبحوث والدراسات الأصلية، التي لم يتم نشرها سابقاً، و المعالجة بأسلوب علمي موثق؛
- 2 - يتصل مادة النشر في قرص مضغوط (CD ROM) أو في شكل ملف مرفق عبر البريد الإلكتروني، ويشترط أن تكون مكتوبة ببرنامج Microsoft Word بنسق RTF. (نوع الخط بالعربية : Traditional Arabic، مقاسه : 14، أما اللغة الأجنبية فنوع الخط : Times New Roman، مقاسه : 12)، الهامشة تقدر بـ 0.8 سم بين الأسطر، ويراعى في حجم المقال كحد أقصى 15 صفحة - بما فيها المصادر، الهوامش، الجداول والرسوم التوضيحية ؛
- 3 - ويشترط أن تكون المقالات مقدمة وفق المعيار العادي (دون إظهار المقال في عمودين)، ويجب أن ترقم العناوين الرئيسية والعناوين الفرعية وفق نمط واحد ، كما يطلب من السادة الباحثين عدم ترقيم الصفحات؛ ويرفق الباحث ملخصاً عن البحث لا يزيد عن 5 أسطر باللغة العربية (نوع الخط : Traditional Arabic، مقاسه : 14)، مع ضرورة الإشارة إلى الكلمات المفتاح (Mots clés)
- 4 - ترفق المادة المقدمة للنشر بفهرس المحتويات يراعى فيه ترتيب العناصر (الرئيسية - الفرعية) ونبذة عن الباحث متضمنة اسمه بالعربية وبالحروف اللاتينية مع عنوانه البريدي الكامل وعنوان بريده الإلكتروني، وذكر أرقام الهاتف والفاكس (إن أمكن) على ورقة مستقلة ؛ وفي حالة وجود أكثر من باحث يتم مراسلة الاسم الذي يجب أن يرد أولاً في ترتيب الأسماء.
- 4 - مادة النشر تكون موثقة كما يلي :
 - بالنسبة للكاتب : إسم المؤلف، "عنوان الكتاب"، دار النشر (الناشر)، مكان النشر وسنة النشر، رقم الصفحة.
 - بالنسبة للمجلة : إسم المؤلف، "عنوان المقال"، عنوان المجلة، العدد، مكان النشر وسنة النشر، رقم الصفحة.
- 5 - توضع الجداول والإحالات والمراجع والمصادر في آخر المقال (إجبارياً)، وترقم بالتسلسل حسب ظهورها في النص.
- 6 - يحق للمجلة (إذا رأت ضرورة لذلك) إجراء بعض التعديلات الشكلية على المادة المقدمة للنشر دون المساس بمضمونها، أما إذا رأت المجلة أو المحكم وجوب إجراء تعديلات جوهرية، فإنها تعيدها إلى صاحبها للقيام بهذه التعديلات اللازمة.
- 7 - تُعبر مضامين المواد المنشورة في المجلة عن آراء أصحابها، ولا تمثل بالضرورة رأي المجلة.
- 8 - ترسل المواد وتوجه المراسلات إلى العنوان :

رئيس تحرير مجلة الباحث

كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية - جامعة ورقهلة

يمكنكم الإطلاع على قواعد النشر هذه بموقع المجلة :

<http://www.ouargla-univ.dz/rc/>

محتويات المجلة

- 07 - إدارة الجودة الشاملة (TQM) في المؤسسات الخدمية. بن عيشاوي أحمد - جامعة ورقلة
- 17 - التحديات المعاصرة لإعداد واستخدام المعلومات الخاسبية في الشركات المتعددة الجنسيات د/ عبيرات، رضاني & شنوف - جامعة الأغواط
- 23 - تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر الواقع والآفاق. د/ سليمان ناصر - جامعة ورقلة
- 31 - النمذجة القياسية لقطاع التجارة الخارجية في الجزائر (1970-2002). د/ تومي & شقيب - جامعة الجزائر
- 41 - قراءة في الأداء المالي والقيمة في المؤسسة الاقتصادية. دادن عبد الغني - جامعة ورقلة
- 49 - التمويل الإسلامي للمشاريع الاقتصادية - فرص و تحديات. موساوي & خالدي - جامعة تلمسان
- 57 - مؤسسات المعرفة وثقافة المؤسسات الاقتصادية - رؤية مستقبلية. د/ عزاوي وعجيله - جامعة ورقلة
- 67 - الإصلاح التربوي في الجزائر. بوكرمة أغلال فاطمة الزهراء - جامعة تيزي وزو
- 75 - دور البنوك وفعاليتها في تمويل النشاط الاقتصادي - حالة الجزائر. مصطفى عبد اللطيف - جامعة ورقلة
- 87 - التسيير الاستراتيجي للمؤسسات - مقاربات مفهومية وتحديات التنافسية. عبد المليك مزهودة - جامعة بسكرة
- 97 - حزب جبهة التحرير الوطني ومسار الإصلاحات السياسية في الجزائر. مصطفى بالعور - جامعة ورقلة
- 107 - تحليل المقاربات النظرية حول أمثلية الهيكل المالي - الإسهامات النظرية الأساسية. عبد الوهاب دادن - جامعة ورقلة
- 115 - التوافق الخاسبي الدولي - المفهوم، المبررات والأهداف. د/ مداني بن بلغيث - جامعة ورقلة
- 123 - التجربة الحزبية في الجزائر 1962-2004. أحمد سويقات - جامعة ورقلة
- 129 - التقدير الإحصائي لدوال الإنتاج لقطاع المؤسسات الفندقية العمومية الجزائرية. محمود فوزي شعوبي - جامعة ورقلة
- 143 - الاتصال وإدارة النزاعات. عبد الحق بن جديد - جامعة عنابة
- 149 - براءة الاختراع مؤشر لتنافسية الاقتصاديات : الجزائر والدول العربية. د/ بنجي & دويس - جامعة ورقلة
- 155 - المشروعات الخليجية المشتركة كأداة لجذب الأموال المهجرة. عباس بالفاطمي - جامعة سطيف

01 - La Question du jury criminel : Etude comparée France – Algérie - Dr Mohamed KORICHI - Université de Ouargla

13 - Problématique des zones steppiques Algériennes et perspectives d’avenir. NEDJIMI & HOMIDA – Centre univ Djelfa

21 - Savoir faire local dans l’Agriculture oasienne – BOUAMMAR & IDDER - Université de Ouargla

25 - Le marketing au sein de l’entreprise Un processus chronologique. - TARI Mohamed Larbi - Université de Biskra

35 - La problématique du rapport salarial dans l’entreprise algérienne - Samir BELLAL - Université de Ouargla.



إدارة الجودة الشاملة (TQM) في المؤسسات الخدمية

benaichaoui_19@yahoo.fr

_____ (1)

_____ (2)

_____ (3)

-1

(Thompson 1985)

%78

1992

-2

Berry and parasuraman)

(1992

-3

: (4)

.
-(

:

: -(

: (

:

: **.3.1**

: **.1**
: **.1.1**

(1)

(2)

: **.1.3.1**
(Haywood, Farmer, 1988)
()

:(/) ()
(/)
(/)

: **.2.1**

(3):

: -(

Vandermer and chadwick,)

(1989

: -(

:(/) ()
()
(4) (

(TQM)

: .2

:

: .1.2

:(Joseph juran) : -1

:(edward deming) -2

(servqual)

:(philip crosby) -3

-4

(gaps)

(servqual)

(6)

: .4.2

(5)

-1

: .2.2

-2

-3

(7)

-4

: .3

(gronroos,1990)

(technical quality)

(fuctional quality)

(boulding, 1993)

(will expectations)

(Should expectations)

quality :

: (
inspection stage

: .3.2

quality control

: (
:stage

(parasuraman,1985)

(TQM)

: .2.1

() ()

-2
:
-

: .3.1

-
-
-3

: .4.1

-
-
-

: .5.1

-

"Deming"

(11)

: .6.1

:

:

: .7.1

: .8.1

(12). (Gummesson, 1989)

: .9.1

(13)

: .1

: .2

:

:

: .1.1

(TQM)

: .2

: .1

: .1.1

: .1.2

()

: .2.2

"Porter"

: .3.2

: .2.1

: .4.2

: .5.2

: .6.2

: .7.2

-1

-2

-3

-4

-

: -1

: -2

: -3

: -4

(15)

	-	:	
	-		
	-	:	
	: .2.1.2	:	<u>.1</u>
	-		
	-		
	(16)	:	<u>.1.1</u>
	<u>.2.2</u>		
	:		
		:	<u>.2.1</u>
ISO9000		:	<u>.3.1</u>
		:	<u>.4.1</u>
<u>:ISO9000</u>	<u>.1.2.2</u>		
ISO 9000			<u>.5.1</u>
		:	
:			
	: ISO 9001 -		
		:	<u>.2</u>
	:ISO 9002 -	:	<u>.1.2</u>
ISO9001			
	:ISO9003 -		
	:ISO9004 -		
		:	
	: <u>ISO9000 .2.2.2</u>	:	<u>.1.1.2</u>
			-
(2 ISO9004)			

(TQM)

	:	(12 2)	
	:) -
	<u>.1</u>		.(
	.1.1		-
()			
	.2.1		
		ISO9004	.3.2.2
		(ISO9004)	
	.3.1	()	
		ISO9004	
	.4.1		-
			-
)			ISO 9004
(-
			-
	.5.1	(2 ISO9004)	-
			-
	<u>.2</u>		-
	.1.2	(2 ISO9004)	-
			-
	.2.2		-
			-
		(2 ISO9004)	
	.3.2)	
		(17)	(06

التحديات المعاصرة لإعداد واستخدام المعلومات الحاسبية في الشركات المتعددة الجنسيات

- : .
- : .
- : .

:

: -

: -1

1.

-

-

-

-

- 2

:

:

-

-1

-

-2

-

-

-3

-

-

2.

: - 3

: - 9

: - 4

8

: -10

3

: -5

9

:

.BUSNISS OBJECTS¹¹ Oracle¹⁰ : - 6

: -1

4

- 7

:

12

- 2

:

5

6

OPMAN MAXIMO : - 8

13

-
- : -3
-

:

.

: -5

:

-
-
-

-

:

- 4

¹⁴

.

-

¹⁵

.

:

-1

1980

1970

1990

¹⁶

.

:

-2

:

-

(

)

:

-

17

-3

ORACLE¹⁸ : -1

Oracle

- 1- sonarco - AP resp - fournisseurs
- 2- sonarco - AP util bancaire
- 3- sonarco - GL consulter
- 4- sonarco - GL resp - compte GL
- 5- sonarco - GL - reporting

*SONATRACH -
BPAMOCO -*

-4

: MAXIMO:- -2

(réceptions des article)

(Article)

19

: Business Objects -3

Oracle Maximo
Business Objects

²⁰ windows

32 ,1982 -1
1979 -2
51 , , -3
56 , -4
61 , -5
66 , -6
29 , , -7
71 , , -8
32 , , -9

Voir : Angela lien and Linda Robinson, Oracle applications, release 09 june 1992 USA -10
Voir: J.M. cambot, business objects, France, 1995 -11

Voir : Muriel nahamias, l'essentiel des normes IAS/IFRS, Paris France 2004, p25-12
 Voir:BP.Amoco, guide gestionnaire financier, 2002 -13
 79 , , -14
 82 , -15
 34 ,2002 -16
 45 , -17
 Voir: Christopher Andrews's oracle general edger release10, volume2, 1994, USA -18
 Voir: BP.Amoco, guide de gestionnaires financiers, Op-Cit, 45 -19
 Voir: J.M. cambot business objects version 3, France, 1995 - 20

: _____

1979 -1
 2002 -2
 1982 -3
 B.P. Amoco guide des gestionnaires financier.2002 -4
 Christopher Andrews oracle general edger release10 volume 02, 1994, USA -5
 cIngela lien and Linda robinson oracle applications ,release 09 june 1992 USA - 6
 Muriel nahamias l'essentiel des normes IAS/IFRS, paris France 2004-7

تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر الواقع والآفاق من خلال دراسة تقييمية مختصرة

abouyoucef1966@yahoo.fr

- 1

- 1- 1



Résumé : L'objet de cette étude est d'évaluer une nouvelle expérience dans le système bancaire algérien, qui est celle des banques islamiques. Sur le plan méthodologique, nous avons utilisé les indices les plus indicatifs tout en mettant en évidence les perspectives de cette expérience.

Les mots clés : Système Bancaire Islamique , Banques Islamiques , Banque Al Baraka d'Algerie.

1963

2001

1967

1975

Banque Al Baraka d'Algerie

(2000 – 1993)

(1990

1993

1991

1994

: - 2 - 2

500 000 000

1000

500 000

3

) B.A.D.R

. % 50 (

2 : 1993 ()

32 525 : 3200

176 679 872

. %50 (

15

589 139

: - 3 - 2

%	()	
	2 176 679 872,00	1993
60,19	3 486 878 392,00	1994
30	4 532 680 027,00	1995
16,39	5 275 860 698,66	1996
51,72	8 004 716 197,04	1997
24,07	9 931 953 456,47	1998
19	11 817 141 697,10	1999
27,86	15 110 139 357,00	2000
26,43	19 104 747 628,00	2001
34,64	25 723 583 476,00	2002
26,44	32 525 589 139,00	2003

: -

: -

2000

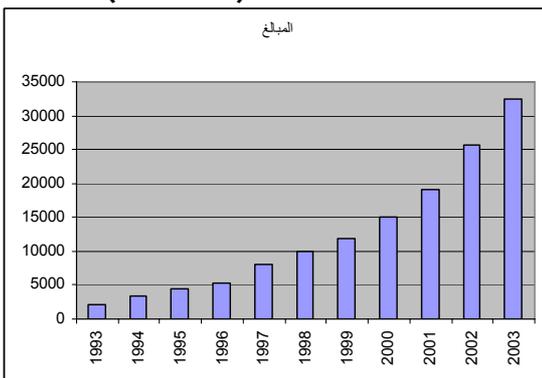
: -

10 000

:

()

: - 4 - 2



7

: - 5 - 2

()

1997 % 60

1994

% 51,72

% 32,74

- 3

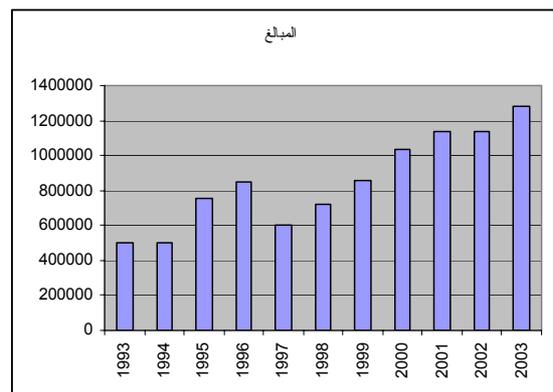
Report à nouveau.
 2001 2002 1997 2003 1993
 : : : :
 - 3 - 3 : :
 500 000 : 1993 ()
 000
 1 278 301 565 : 3200
 - -
 ()

% 0,036	% 0,15	787 793,00	1993
% 1,4	% 9,72	48 596 874,00	1994
% 2	% 12	90 024 060,00	1995
% 2,04	% 12,74	107 796 313,51	1996
% 1,74	% 23,05	139 539 613,64	1997
% 1,66	% 23	165 011 967,64	1998
% 1,72	% 23,83	203 395 764,85	1999
% 1,08	% 15,82	163 453 485,00	2000
% 0,66	% 11,13	126 275 559,00	2001
% 1,13	% 25,57	289 955 513,00	2002
% 0,77	% 19,60	250 416 740,00	2003

%		
	500 000 000,00	1993
0,008	500 039 390,00	1994
51,2	756 023 312,00	1995
11,86	845 752 642,00	1996
28,45 -	605 197 407,24	1997
18,73	718 604 838,49	1998
18,74	853 274 222,27	1999
21,04	1 032 804 450,00	2000
9,80	1 133 994 646,00	2001
	1 133 994 646,00	2002
12,72	1 278 301 565,00	2003

()

1993
 2000
 2002
 2001
 1993
 1995
 1996
 - 4 - 3
 :
 :
 -



% 51,2 1994
 1997
 1996 1995
 2000

2002

2003

/	
% 84,23	529 910 000,00	1993
% 83	2 312 389 846,41	1996
% 97,68	8 323 054 627,00	2000

1996

% 97 83

- % 0,7
- % 72
- % 20,2
- % 5,7
- % 1,4
- % 100

2003

% 55

% 41
. 4

- 5 - 3

Les règles prudentielles

1994

% 44

1996

% 54

% 60

% 24

% 8

.()

2000

% 19,3

2003

% 21,7

2002

% 65

%

2000

% 66

.()

40,7

- 4

1996

. 6

% 8

: -

: - ()

- 1 - 4

: -

(90/10 :)

)

(

- 2 - 4

:

:

-

270

-

9

-

-

-

CITI)

BANK

(

-

() -

:

النمذجة القياسية لقطاع التجارة الخارجية في الجزائر

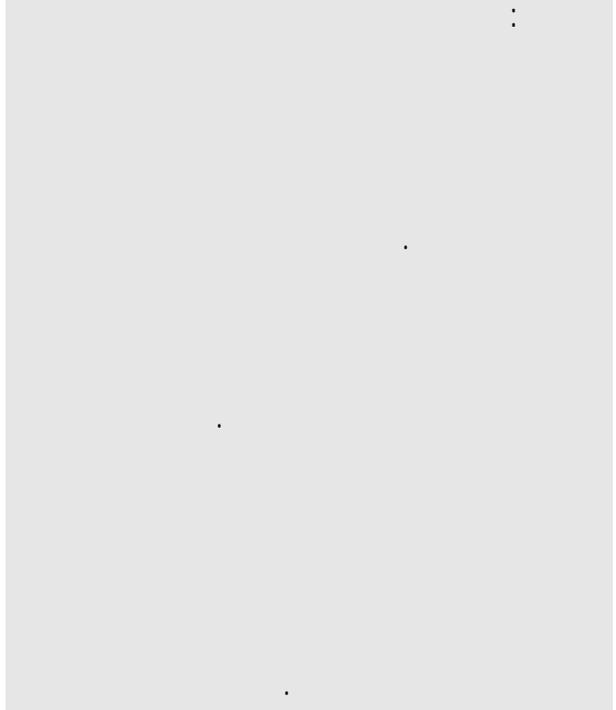
خلال الفترة (1970-2002)

-
-

/

:

()



Résumé : Le secteur de commerce extérieur a connu plusieurs fluctuations durant les trois dernières décennies en Algérie dus aux chocs externes telles que la volatilité du prix de pétrole qui constitue l'élément principal dans l'amélioration des recettes des exportations Algériennes, la détérioration du taux de change du dollar et l'effet de l'inflation mondiale à travers les produits importés. De l'autre côté, la détérioration du taux de productivité marginale de travail en Algérie dans les différents secteurs de production et les résultats non satisfaisantes de la plupart des politiques de réformes économiques ont une repercussion négatives sur le secteur du commerce extérieur, en formes d'augmentations successives dans les importations en volumes et en valeurs.

-1

:

Dans ce contexte, on cherche dans cette étude à construire un modèle économétrique pour le secteur du commerce extérieur en déterminant les variables explicatives des importations et des exportations qui, à travers leurs valeurs d'élasticités, aident les décideurs de la politique à prévoir les politiques financières et économiques nécessaires pour diminuer les risques des fluctuations sur ce secteur et par conséquent améliorer le solde de la balance commerciale.

-1-1

(1969-1962)

%80

(2)

%10.95

1989 %28.49

%90

[191 2].1980

1970 (2) %69.4

.1985 %98

)
1964 1963
1965

(1986)

(1
167

: 3-1 370 1969

1986

1965

1989/1970

2-1

) (1973-1970

1971

1990
1994

USP_{PIB-}

1995

PC-

2000

28.5
%50.7

1999

17.9

2000

RER

1991

%54.78

%53.14

1990

X_{t+1}

2-2

MC -

-2

MF -

(M_t, X_t)

MI -

[6 3]

MK -

MS -

X_t

M_t

) M₀
(

M_t

1-2

(1)

$$M_{it} = a_i M_t + b_i Y_{it}$$

(4) ()

D_i

$$\sum_{i=1}^N a_i = 1$$

$$\sum_{i=1}^N b_i = 0$$

Y_{it}

$$M_t = M_C + M_F + M_K + M_I + M_S + M_0 \quad (3)$$

Y_{it}

3-2

Z

(6)

QW

(...)

PXW

Fx-

$$P_{xw} = \frac{P_x}{P_w \times F_x} \quad (5)$$

.(
:

$$X_{hg} = F(QHG, WQHG, OQHG, T, RESG, WCHG)$$

-3

$$\frac{P_m}{P_{X_{It}} \cdot P_{m_{It}} \cdot P_m \cdot P_X} \cdot \left(\frac{P_X}{P_{X_{It}} \cdot P_{m_{It}} \cdot P_m \cdot P_X} \right)$$

$$\frac{M_{It}}{X_{It}}$$

$$D$$

$$\begin{aligned} \text{LOG}(M_t) = & 0.1942132131 + \\ & 0.9762348448 \cdot \text{LOG}(D_{It}) + \\ & 0.1631204897 \cdot \text{LOG}(PO_{It}) + \\ & 0.4042237746 \cdot \text{LOG}(PIM_t/PY_t) - \\ & 0.03251615518 \cdot T \end{aligned}$$

4-2

Xh

Xhl

Xhg

Xf

1986

Xs

.OPEC

1996

X_{hl}

RER

Dit

T-

%1

student

.Raffinage

.%0.97

OPEC

(Pim/Py)

X_{hl}

$$X_{hl} = F(QHL, WQHL, OQHL, POIL, T, RESP, WCHL)$$

Poil

% 1
%0.16

OPEC

$$YKt = MKt \cdot \left(\frac{Mkt}{YKt} \right)^{0.43} \cdot \left(\frac{Mkt}{1986} \right)^{D86} \cdot \left(\frac{Mkt}{YKt} \right)^{0.43} \cdot \left(\frac{Mkt}{1986} \right)^{D86}$$

$$\text{LOG}(mft) = -4.621464918 + 0.4765789883 \cdot \text{LOG}(yft) + 1.031752514 \cdot \text{LOG}(mt)$$

(Mkt/YKt) (YF_t)

.%0.43 %1

((D86 Mkt 1986)

$$\text{LOG}(Mlt) = 5.906760 + 0.788854 \cdot \text{LOG}((Mit/YIt)) + 0.451629 \cdot \text{LOG}(Mt) + 0.021409 \cdot T$$

$$\text{LOG}(MCt) = 1.230069213 + 0.4887824818 \cdot \text{LOG}(Mt) + 0.8586242377 \cdot \text{LOG}(MCt/YCt) + 0.04430309403 \cdot T$$

YCt (Mct/YCt) T Yit %95

(Mct/YCt) T-student (33.29) (Mit/Yit) %1

. %0.78

$$\text{LOG}(MSt) = -0.0511799196 + 0.392271862 \cdot \text{LOG}(YSt) + 1.692123934 \cdot \text{LOG}(Mt)$$

$$\text{LOG}(MKt) = 0.541551 + 0.436481 \cdot \text{LOG}(MKt/YKt) + 0.891458 \cdot \text{LOG}(Mt) - 0.197416 \cdot D86$$

. YSt

$$\begin{aligned} \text{LOG(XHGt)} &= -4.994589475 & + \\ 1.090773765 * \text{LOG(QHGt)} & & + \\ 0.2983716527 * \text{LOG(OQHGt)} & & - \\ 0.07549960526 * \text{D86} & & \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{LOG(XT)} &= 2.936250688 & + \\ 0.7180832654 * \text{LOG(Qt)} & & - \\ 0.1611293637 * \text{LOG(PXWt)} & & - \\ - 0.08565867038 * \text{D86} & & \end{aligned}$$

OPEC

QHG
.D86

PXW

Qt

.D86

%1 Qt

%.071

OPEC

D86 XHG

.1986

$$\begin{aligned} \text{LOG(XFt)} &= 0.4291905275 * \text{LOG(YFt)} & - \\ +0.6545482593 * \text{LOG(XFt(-1))} & & - \\ 0.03044157177 * \text{T} & & \end{aligned}$$

1986

$$\begin{aligned} \text{LOG(XHLt)} &= -0.9905550159 & + \\ 1.049068656 * \text{LOG(WCHLt)} & & + \\ +0.0577021067 * \text{LOG(POILt)} & & \end{aligned}$$

T

POILt

WCHLt

.YF

WCHLt

POILt

(0.057)

Chow Test

()

1986

OPEC

1994

:(4)

()

U^S U^M U^C
U(1) RMSE
 ρ

()

(5)

($\rho=0.68$)
(RMSE= 0.51)

U^S U^M
.XFt

:

:

10⁶ : 1969/1963 :1

1969		1968		1967		1966		1965		1964		1963	
و	ص	و	ص	و	ص	و	ص	و	ص	و	ص	و*	ص**
654	929	712	643	827	579	713	931	781	1138	915	1394	766	1151
78	3291	62	2902	50	2605	33	1819	25	1690	35	1933	249	2168
308	203	242	235	214	108	212	151	253	188	226	148	213	312
1515	68	1245	74	691	57	615	91	537	57	548	50	609	42
1361	70	922	202	595	192	523	73	581	52	562	51	431	54
1065	49	841	41	807	30	1057	15	1135	20	1186	12	1109	20
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	60	1
4981	4610	4024	4097	3154	3571	3153	3080	3312	3145	3472	3588	3437	3748
370-		73		418		73-		167-		116		311	

Source: Direction Nationale des Douanes

. : ** . : *

10⁶ : 1989/1970 :2

1989		1986		1985		1980		1977		1973		1970	
و	ص	و	ص	و	ص	و	ص	و	ص	و	ص	و	ص
19965	264	7261	123	9728	281	7782	431	3544	526	1218	872	680	957
25197	1711	16798	761	18517	863	13680	476	9170	405	3325	277	2422	427
707	68927	619	34003	712	63299	854	51715	335	23445	118	6206	112	3456
15786	510	10970	16	12492	17	11324	5	9442	2	2377	42	1813	25
4075	371	4842	06	5250	92	4176	1	4434	17	1155	36	691	72
4191	154	2854	26	2714	12	2697	20	1601	15	678	41	484	42
151	-	50	-	78	-	6	-	4	-	5	5	3	1
70072	71937	43394	34935	49491	64564	40519	52648	29475	24410	8876	7479	6205	4981
1865		8459 -		15073		12129		5065 -		1397 -		1224-	

Rétrospective Statistique 1970-2002

:

610 : 2002/1990

:3

2002		2001		1999		1998		1994		1993		1990	
و	ص	و	ص	و	ص	و	ص	و	ص	و	ص	و	ص
33038	2044803	1699922	22205	1454866	20172	1454132	20022	93515	1159	47555	2265	16907	450
490298	2966147	2440984	442620	1781866	216853	1634148	183729	164998	10791	98353	8077	26867	2216
14418715	108898	102714	14289681	98702	8112665	68694	5666161	1762	307230	2679	227782	840	118600
34452	2473901	1935360	26646	1526764	29418	1279809	8833	49592	434	40367	356	26415	547
18128	1135285	820505	19244	683441	16810	617664	2356	24429	72	12236	38	11707	107
17287	838489	648556	2961	560413	9246	469089	7655	4881	520	3535	695	3980	187
-	2875	583	-	679	-	49	-	1005	-	310	1	302	172
15011919	9570398	7648624	14803358	1454866	8405165	5523586	5888756	340142	320206	205035	239214	87018	122279
544152.1		715473.4		229843.5		36517		15804 -		34517		35261	

Rétrospective Statistique 1970-2002

:

$$\log Mt = a_0 + \sum_{S=0}^{N1} a_{1s} \log(Y)_{t-s} + \sum_{h=0}^{N2} a_{2h} \log(PIM / PY)_{t-h} + \sum_{K=0}^{N3} a_{3k} \log(Z)_{t-k} + \sum_{J=1}^{N4} a_{4j} \log(M)_{t-j} + Ut \quad (1)$$

$$\log(Xt) \hat{=} b_0 \hat{G}_{\hat{T}0}^{N1} b_{1i} \cdot \log(Pxw)_{ti} \hat{G}_{\hat{T}0}^{N2} b_{2j} \cdot \log(Qw)_{tj} \hat{G}_{\hat{T}0}^{N3} b_{3k} \cdot \log(D)_{tk} \hat{G}_{\hat{T}1}^{N4} b_{4s} \cdot \log(X)_{ts} \hat{G} Ut \quad (6)$$

:(4)

PROBABILITE	F.STATISTIQUE	
0.794767	0.469802	log(Mt)
0.049616	3.080534	log(MFt)
0.028524	3.238162	log(Mit)
-	-	log(MKt)
0.005726	4.704037	log(MCt)
0.383842	1.059706	log(MSt)
0.031812	3.143810	log(Xt)
0.393647	1.064241	log(XHLt)
-	-	log(XHGt)
0.245107	1.494091	log(XFt)

:(5)

ρ	U ^C	U ^S	U ^M	U (I)	RMSE	
0.95402	0.976470	0.023530	0	0.003899	0.089828	log(Mt)
0.94016	0.969159	0.030841	0	0.013442	0.145807	log(MFt)
0.98080	0.989947	0.010036	0.000017	0.003616	0.072051	log(Mit)
0.95814	0.978404	0.021577	0.000019	0.004372	0.092082	log(MKt)
0.99145	0.984262	0.013960	0.001778	0.004312	0.072524	log(MCt)
0.87071	0.930891	0.013390	0	0.013390	0.253483	log(MSt)
0.97439	0.987031	0.012969	0	0.002736	0.061107	log(Xt)
0.96907	0.984293	0.000997	0	0.000997	0.021529	log(XHLt)
0.99734	0.998671	0.001329	0	0.001329	0.028855	log(XHGt)
0.68481	0.818085	0.181372	0.000543	0.042210	0.513831	log(XFt)

2000-1967

/1

.2002

2/BENISSAD HOCINE, ECONOMIE DE DEVELOPEMENT DE L'ALGERIE, 2^{EME} EDITION, OPU, ALGERIE.1989.

3/LAABAS BELKACEM, TOUMI SALAH, "SECTEUR DE COMMERCE EXTERIEUR", REVIEW OF INSTITUTE OF ECONOMICS N°4, UNIVERSITE D'ALGER 1992, PP: 32-62.

4/ONS, RÉTROSPECTIVE STATISTIQUE 1970-2002, ALGER, 2005.

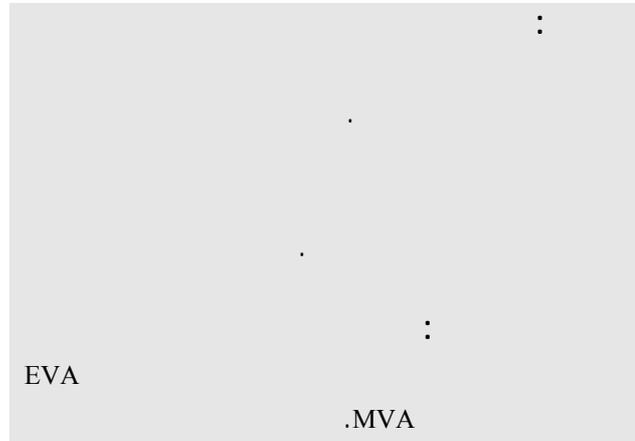
5/ OPEC, THE ANNUAL STATISTICAL BULLETIN 2003, VIENNA, 2004.

6/ ROBERT KEYFITZ, UN MODELE ECONOMETRIQUE POUR L'ALGERIE, BANQUE MONDIAL, 2002, Washington.

7/ Washington, The World Bank, The World Development Indicators 2004, CD-ROM.

قراءة في الأداء المالي والقيمة في المؤسسات الاقتصادية

Dadene_abdelghani @ yahoo.fr



.I

1
_____ 2

"Jugement"

"Valeur"

)
(

_____)
_____ (...

3

....

4

()

-
-

"Anastasou poulos.J.P"

EVA

Stewart
698

1990

MVA EVA

. Simulation financière

MVA EVA

:

.III

×

Lenh+Makhija

MVA EVA

241 1993-1987

ROA)
(ROS ROE

" / "Valeur intrinsèque"
Valeur " "Rendement
"économique

MVA

MVA EVA

Setwart+Co

() Holding 100
1995-1986

:
(13%,ROA)
(40%,EVA) (10%,ROE

"Co " "Stern stewart"
EVA

/

EVA
% 31 EVA
/NOPAT %17

%33 %53 EVA
NOPAT.

$$t_c = t \frac{K}{k+D} + i \frac{D}{K+D}$$

δ_t :K
i :D
:t

Milounovich+Tsuei 1996

EVA,MVA

EVA

BPA 29% R²=42% MVA
ROE. 29%

Dodd,Chen

EVA,ROE,ROA,BPA :

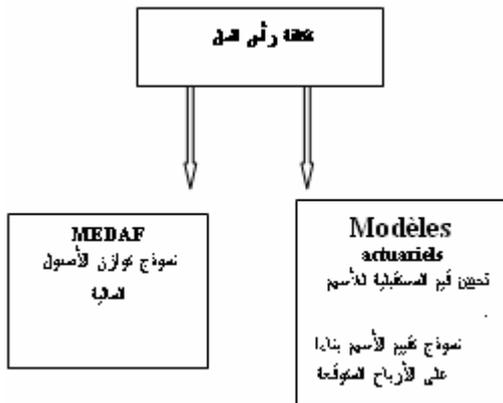
setrn

566

1992-1983

setewart 1000

ROA	EVA	Revenu résiduel	BPA	ROE
24%	20.2%	19%	5%	7%



) Cash-Flow

EVA Cash-Flow

EVA

$$C_0 = \sum_{i=1}^N D_i (1+t)^{-i} + C_n (1+t)^{-n}$$

$$= D \frac{1-(1+t)^{-n}}{t} + C_n (1+t)^{-n}$$

n.

: C₀

: C_n

:t

EVA,MVA

.EVA.

MVA

: IV

(n-o)

: **1.IV**

.2.IV

: K

: D

: K+D

: (k+D)te

: Di

1960

$$(k+D)*te-Di=k*te+D*(te-i)$$

$$(1-\theta)[k*te+D*(te-i)]$$

$$tf = \frac{R_{net}}{k}$$

$$tf = (1-\theta)[te + \frac{D}{k}*(te-i)]$$

$$= (1-\theta)te + (1-\theta) \frac{D}{k}*(te-i)$$

$$(1-\theta) \frac{D}{k}*(te-i)$$

te > i

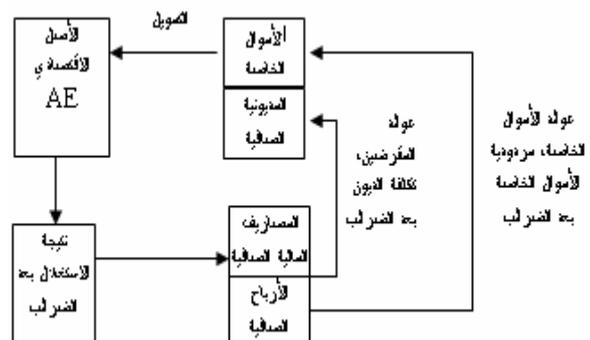
te < i

()

PEUGOT

"Performance opérationnelle"

.3.IV



()

:

- Surplus)

-

-

/

α%=100.

$$R_{cp} = R_e + (R_e - i) * D / CP$$

)*

/

=

*(

-

⋮

()

:

"Risque"

: 9

"Valorisation"

:

:

-

-

:

1

EVA MBA VA EBE

2

...AFD,ACP,AFD:

3

⁴ SERGE Evraert, ANALYSE ET DIAGNOSTIC FINANCIERS, Méthodes et cas, Eyrolles, paris, 1992, p162.

Y

Johnson

5

...

6

: 10

*

:

7

.t*=D/C₀

... ..

8

*

: 317

9

Pierre verimmen, FINANCE d'entreprise, 5^{ème} ed., dalloz, paris 2002.

:

2003	5	
.2003		//
.2003		//
2002		
	1999	
	2002	
	2002	
	1998	
2001		

- Amuah ludouic ,L'utilisation des ressources financiers en cote d'Ivoire, modélisation et simulation , thèse doctorat en économie,paris9 1987.
- Beneteau Jean , Efficacité et rentabilité de l'entreprise contribution à l'analyse de la performance des firmes, thèse doctorat en économie, Rennes1,1979
- Christian Michon, LE DIAGNOSTIC COMMERCIAL DE L'ENTREPRISE , guide méthodologique du DRH, iaisons,1994.
- Boucekkine Raouf, Une méthodologie alternative pour la simulation des économiques non-liners a anticipation rationnelles ; théorie et application ; paris1 1993.
- Constantin ZOPOUNIDIS, Evaluation du risque de Défaillance de l'Entreprise; Méthodes et cas d'application ;Economica, paris,1995.
- Doumbe ecoto François, Les critère dévaluation de la compétitivité et performance d'une entreprise, thèse doctorat en économie, Lyon II,1996,
- Emmanuel TCHEMENI, L'EVALUATION DES ENTREPRISES, 3^{ème} ed. , que sais- je ?,P.U.F,paris,1994.
- Farouk Hemicci, Gestion financière de l'entreprise,9^{ème} éd .Dunod, paris 1999.
- Florin AFTALION & JACQUES BARRAUX, ENTREPRISE ET PERFORMANCE GLOBALE ? outils, évaluation, pilotage, Economica, Paris 2000.
- Jarry letuv cecile, Approches éco-financières et sociales de la performance des fusion une analyse statique sur le cas français, thèse doctorat en économie, Rennes1,1994
- JEAN CORDIER,LES MARCHES A TERME, que sais-je ? 2^{ème} ed. P.U.F, 1992.
- LeLeu Herve,Elaboration d'un outil de la performance hospitalier.
- Malika BABES,Statistique, files d'attente et Simulation, O.P.U.alger,1992
- MICEL REFAÏT,L'EVALUATION DES ENTREPRISES, 3^{ème} ed.,Economica,paris,2003.
- Michel Albouy,LES GRANDES AUTEURS EN FINANCE, ed. EMS,2003.
- Mondher Cherif,Le capital-risque pour financer la croissance d'emploi, Banque éditeur, paris 2000.
- Nadia jacybyi, L'influence des processus de sélection interne sur les performances des firmes, un modèle évolutionniste de micro-simulation, thèse doctorat en économie, niv. Panthéon-sorbonne, paris 2002 .
- Pereira Javier , Critères de flexibilité dans les systèmes de production , analyse à évaluation par simulation , thèse doctorat en économie, paris9, 1995 .
- Patrice PONCET,Les techniques de mesure de performance ,economica, paris, 2003.
- Pierre Conso & Pierre Pauche, Mesure de la performance financière de l'entreprise, OPU, Alger,1993.
- Pierre vernimmen, FINANCE d'entreprise,5^{ème} éd.,Daloz, paris 2002.
- ROBICHAUD YVES, Les facteurs explicatifs de la performance des petites entreprises, , thèse doctorat en économie, aix marsille III, 2001.
- SEGUILLON Michel, Simulation et intelligence artificielle dans le cadres des stratégies financiers complexes, thèse doctorat en économie,Aix marsille,1992.
- SERGE EVRAERT, ANALYSE ET DIAGNOSTIC FINANCIERS , Méthodes et cas, erolles,paris,1992.
- Steven M.HRONEC, VITAL SINGNS, des indicateurs-coûts, qualité, délai-pour optimiser la performance de l'entreprise, éd organisation ,paris 1995.
- Tillet Bernard evelyne, Contribution d'un système de rémunération de la performance à l'efficacité des entreprise et des organisation , thèse doctorat en économie, Lyon II, 1996.

التمويل الإسلامي للمشاريع الاقتصادية : فرص وتحديات

-
-

(1).

(lachemi siagh 2002) .

(BENYAHIA.1987)

∴
∴ _____ (1)

∴ (1988) ()
∴ _____ ** ∴

) (

)∴ _____ ** ∴
(

∴ _____ +
∴ (&

∴ (&

∴ _____ +
∴ _____ (

()

∴ _____ (

∴ ()

∴ (&

∴ _____ (

∴ ()

∴ _____ +

_____)
: _____ (: _____ -
+)

)
: _____ (: _____
: _____

: _____
: _____

: _____ + _____) ** :
: _____ :(_____

: _____
: _____ -
: _____ -
: _____ -

_____): ** :
: _____ (: _____
: _____ +

)
: _____ (: _____

: _____ ++
: _____ (: _____
: _____ +
()

: _____ (

) :

_____ **: :

(_____) () ()

_____ ()

-
-

_____ +

*
*

() () /
/

(_____) **: :

+
:
_____ ()
:
)

)

(

: _____ ** :

:
:

(

+

: _____ (أ

: _____ /

: _____ (ب

: _____ /

: _____ (

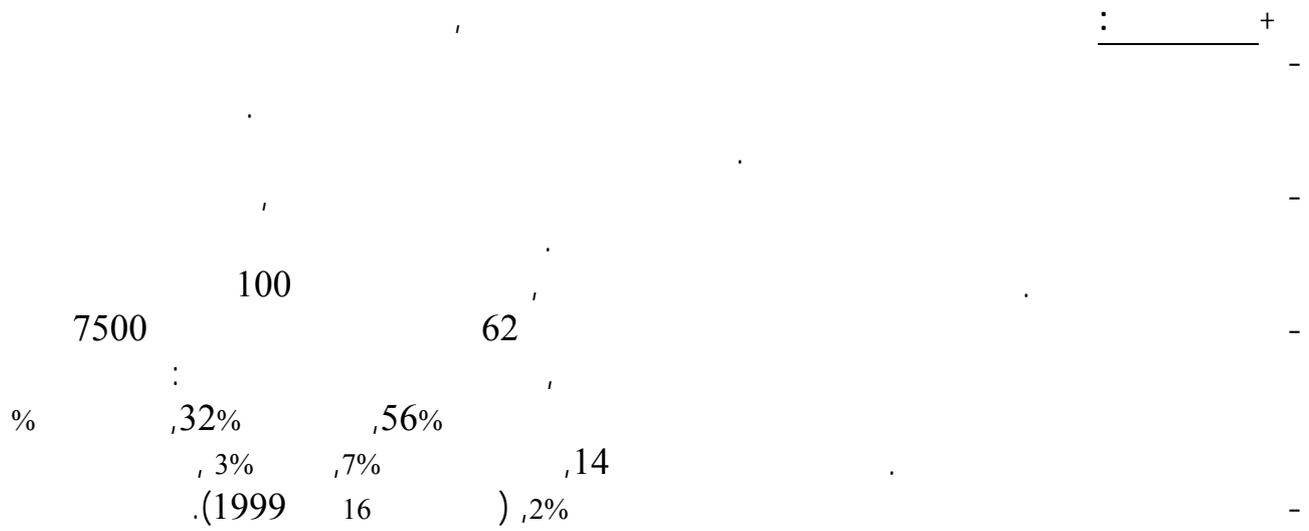
: _____ + (

: _____ (

: _____ (

: _____ (

: _____ +
-



(2)

. (algabid hamid 1988)

	:		.1
		.9	.2
	()		.3
.130 4			.4
		.(1992)	.5
		.(1990)	.6
		.(1989)	.7
		. 1988	.8
		. 1988	.9
		.1989	.10

11-Lachemi Siagh , Le fonctionnement des organisations dans les milieux de culture interne, le cas des banques islamiques.

12- Algabid Hamid, Les banques islamiques, problématiques générale et perspectives de développement référence 88PA10296 Université de soutenance, paris1.

13- Benyahia.N .Les banques Islamiques, Rapport de recherche 1987.

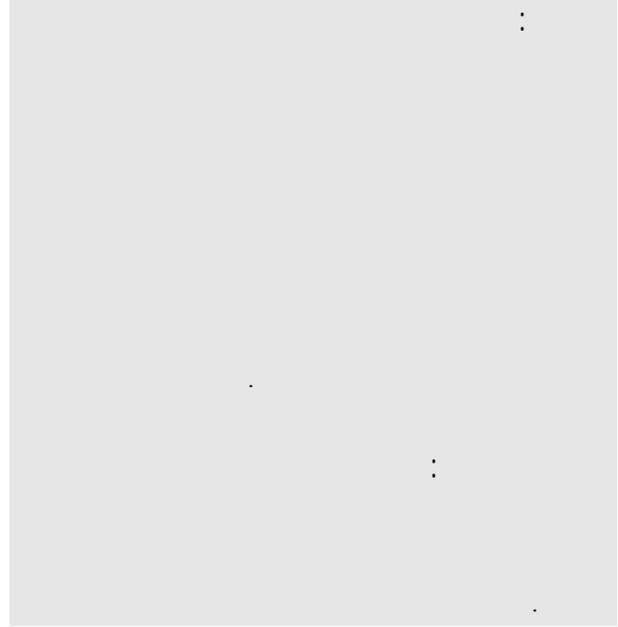
مؤسسات المعرفة وثقافة المؤسسات الاقتصادية – رؤية مستقبلية

- :
azzaoui47@yahoo.fr

- :
adjila_78@yahoo.fr

()

.1



INFORMATION

KNOWLEDGEALE

()

"

" 1

2:

- -
- -
- -
-

: .2

.Learning

Organizations

5

()

: 6

-1

-2

-3

-4

-5

Systems Thinking .

-6

"3

-7

"

-8

4"

-9

-10

Mental Models : 3- : .3

:7

Group Therapy

Team Learning : 1-

Institutional Peace

- •
- •
- •
- •
- •
- •

Personal Mastery 4-

Creative Cooperation .

- •

Systems Thinking : 5-

()

Shared Vision 2-

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

3-

Systems

Thinking

4-

: () .4

5-

8

1-

6-

2-

.12 (1972)
:13

Roger Harrison

:

7-

()

-
-
-

:

.5

.14

.9

) :

:15

.10

-1

11()

-2

-3

-4

.16

()

"

"

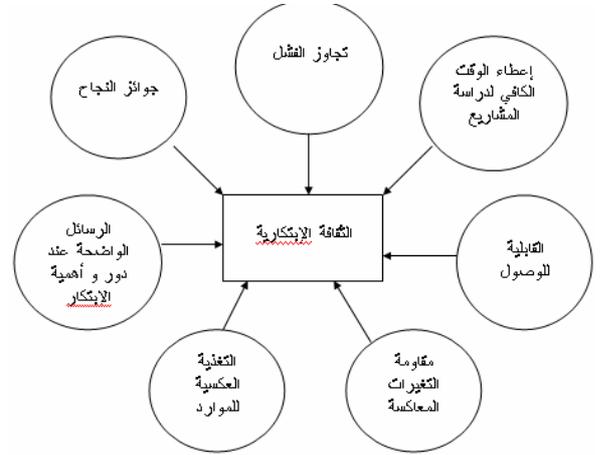
-2

17

-3

(1) :

-4



19 :

-1

-2

.251

:

-3

-4

-5

20:

.6

18:

-1

()

300

2.5

%37
%43
50%

%32

"

"

17

150

Know-How

Know-What

(WIPO)

Know-Why

Know-How

TRIPS

Know-How

Know Ledge Production

Inyangibe

Assets))

2006

" ""

%24

50

%4.5

800

200

170

5000

3500

8000

:

-
-
-
-
-
-
-
-

.....

)

(

				:	
.34	1	1999	-		1-
					2-
				76	2003
		.67	2000		3-
	.11	2000	1	-	4-
		.2005			5-
.152	2001				6-
				.153	7-
				158-156	8-
.120	2000		1	20	9-
10-	Gouli	b.organization culture in business-essoy in world dialogue netplanet university of cologne,germany .APRIL 2001 .P01			11-
	1992	30-28			
				.17	
107	1996				12-
	132	2000			13-
				.132	14-
()			15-
			.52	2005/2004	
				.11	2003
				1	17
					17-
				251	200.
	.72	2003/2			18-
			.137-136		19-
122					20-
				.61-60	2005

2005-2004

" " .
" " " "

-
.
- .
:

() % 1
(journal Liberté 2001)
% 80
2000
(INRE 2001)

20/13 20/11

) 20/08 20/5.5
(2000

:
-
- :

(conceptions) ()

) " (14 1992

: *

" "

) "

:

(GIORDAN André, 1978, P 194

"

"

() " ()

" "

: -

(...)

300

100

:

*

30 12

10

-

-

:

:

*

" -

:

-

) "

(107 2003

" -

...

) "

(92 1994

" -

83

08 (1)

109

78

22 .

()

300

300

1 .

300

:

"

"

-

.

-

"

"

23 (2)

99

10

95

55

26

:

02

300

"

"

2

.

()

:

-

(

:

)

.

.

(recyclage)

: (éducatif) (scientifique) " : -
 (didactique) (pédagogique) " "

08	04 1.33%	01 3%.0	03 01%	
83	32 10.66%	16 5.33%	35 11.66%	
109	42 14%	41 13.66%	26 8.66%	
78	18 06%	32 10.66%	28 9.37%	
22	04 1.33%	10 3.33%	08 2.66%	
00	00	00	00	
300	100	100	100	

(1) -

23	10 3.33%	03 01%	10 3.33%	
99	35 11.66%	27 09%	37 12.33%	
95	36 12%	26 8.66%	33 11%	
55	14 4.66%	27 09%	14 4.66%	
26	03 01%	17 5.66%	06 2%	
02	02 0.66%	00	00	
300	100	100	100	

(2) -

1998	-1
1994 .	-2
.2001	-3
1992	-4
1994	-5
1996	-6
.2003	-7
	-8
.2000	

9 - GIORDAN André ; une pédagogie pour les sciences expérimentales, Paidoguides, Paris ,1978.

10 - GILLET Pierre, CEPEC, construire la formation, 3ème édition, ESF éditeur, Paris, 1994.

11 - Ministère de l'éducation, cahiers de L'INRE, revue éducative et didactique, n°1,2001.

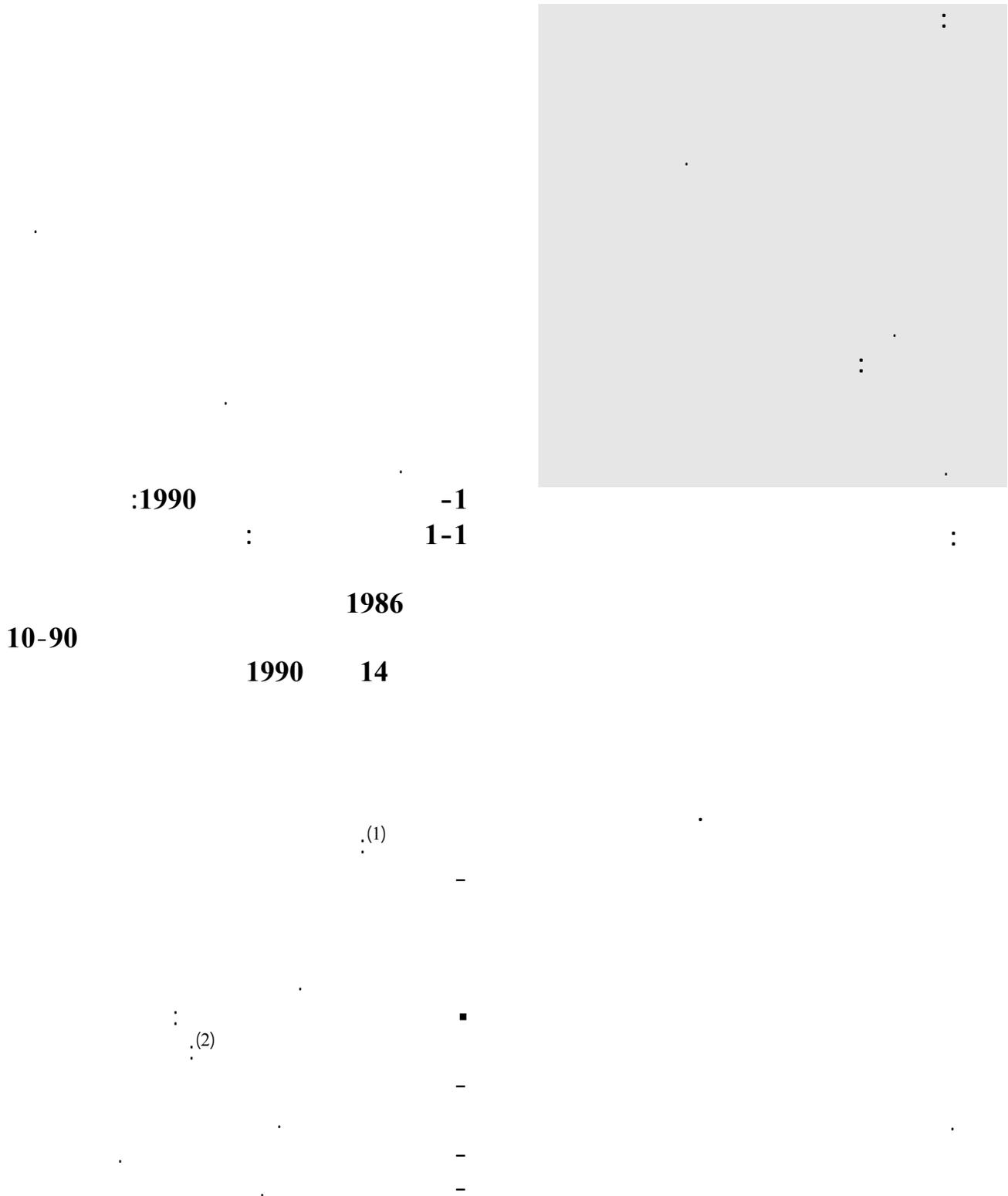
12 - Ministère de l'éducation, cahiers de L'INRE, actes du colloque sur l'évaluation des examens scolaires, numéro spéciale, 2001.

13 - PELLETIER Guy et VACHON Paul, préparation de la réforme du système éducatif : organisation, gestion et gouvernance du secteur de l'éducation et de la formation en république Algérienne, CIDE, Algérie, 2000.

14 - PERRENOUD Philippe, l'approche par compétence, une réponse à l'échec scolaire ? Faculté de psychologie et des sciences de l'éducation université de Genève, 2000.

15 - VINCK Dominique, mutation des sciences de l'industrie et de l'enseignement, presse universitaire, Paris, 2000.

دور البنوك وفعاليتها في تمويل النشاط الاقتصادي - حالة الجزائر



(5)

.58 16 15 14 13 11 4 :

()

.156 118 113 110 92 15 :
116 115 111 :

(6)

.130 127 :

-2
1-2

.19 :

.160 :

.50-32 :

.157-144 :

(7)

.1
.2
.3

(3)

(4)

(8)

()

)

3
 (1)
 (1)
 2000
 %25 1999 %20
 (15) 2000 1990 %450
 1
 1994
 1994
 (14) 2000

4-3

:
 2-3
 2

(16)
 4 :
 3-3

(1)
 (1)

(1)

: -4

1-4

1994 (1) (1)

: 7 6 2-4

3-4

:() -1

(17)

(18)

(2) 5 :
1995 90
%50

1996
%80

1995

1993 90 77 %50

1994

(23) PIB %30 :
 () 4-4

8 :

1967 Cameron
 10000

10000 x _____

(1) (1)

-5
 1-5

(1)

(20))
 ()
 0.22

(24) 0.35 1986
 (21) 0.45
 (22) 1250
 0.41 30

24000

(25) :

1999 1990
 10 17

(10 9) .

15.5

1274

(28)

980

367

111

88

(29)

340

518

(30)

%60

%10
(26) %5

1994

(27)

1996

1995-90

5 :

1:

$\frac{\Delta \text{PIB}}{\text{PIB}}$	$\frac{\text{PIB}}{\text{PIB}}$	PIB (.)	%	%	(.)	
-	0.38	544.39	35.05	64.95	208.06	1990
0.10	0.28	2005	51.02	48.98	549.8	1995
0.14	0.25	2570.74	52.23	47.77	624.2	1996
620.	0.27	2762.35	54.3	45.70	743.8	1997
23.15	0.43	2781.58	64.44	35.56	1189	1998
0.41	0.43	3168.86	65.53	34.47	1349.4	1999
0.22	0.38	4023.1	63.35	36.65	1538	2000
1.80	0.45	4222.1	65.13	34.87	1896.3	2001
0.36	0.43	5161.6	66.4	33.6	2236.8	2002

www.finance- : - Ministère des finances Algérienne, Situation Monétaire, (Page Consultée le 12/01/2003), :

algeria.org/dgep/a36.htm

Place du Marché des Entreprises, Indicateurs Economique, (Page Consultée le 12/01/2003

www.business-dz.com/renseignements/algerie-indicateurs-eco1.htm

. % 2000 -92 : 02

2000	99	98	97	96	95	92	
-	10.9	10.1	9.3	13	10.7	9.1	

Source :Nagy Eltony , indicators of financial sector reforme in arab countries,finance & industry, the industrial bank of kuwait, Kuwait,N:21, 2003, : P : 151

3 :

2002	2001	2000	1999	1998	1995	1991	
0.80	47.53	0.52	0.96	855	0.28	0.42	

4 :

2000	1999	1998	1995	1994	1993	1990	
38366.7	34186.02	30402.93	19531.08	18200	15839.74	8315.74	
118783	110394.9	96861.75	76065.84	64796.16	44611.75	29213.8	PIB

: www.business-dz.com

, www.finance.algeria.org:

:

5 :

$\frac{\Delta \text{ PIB}}{\text{PIB}}$	$\frac{\Delta \text{ PIB}}{\text{PIB}}$	$\frac{\Delta \text{ PIB}}{\text{PIB}}$	(.)	
-	-	50.25	414	1990
0.10	0.06	64.63	774.4	1994
0.99	0.39	56.84	967.2	1995
0.34	0.17	59.04	1056.95	1996
1.32	0.60	67.87	1508.6	1999
-0.32	0.11	82.68	1412	2000

www.Finance-algeria.org موقع وزارة المالية السابق Kwww.business-dz.com :

[10 - 0

]

: 06

2003/2002	2001/2000	
3.87	3.46	

: .2003 8/7 : .113
 = 7.5 = 7.5 - 6.0 = 6.0 - 5.1 = 5.0 - 2.51 = 2.5 :

2003/2002

: 07

			-				
2.22	9.00	5.00	3.33	0.67	4.15	3.87	

= 7.5 - 6.0 = 6.0 - 5.1 = 5.0 - 2.51 = 2.5 .114: :
 = 7.5

8 :

2000	1999	1996	1995	1990	
20894	11803	12600	9008	10934	\$:
14.02	14.13	13.53	9.85	-	%
-6.4	18.4	9.2	24.8	-	%

cnes .218-209 : 2000 14 ::

www.cnes.dz (opcit).

, Riad Benmalek, (Page Consultée:28/04/2002), La Réforme du Secteur Bancaire en Algérie, Mémoire de Magister, Université des Sciences Sociales, Toulouse 1, 1998-1999, [En Ligne], P:17, www.biu-toulouse.fr/uss/scd/mémoire/réforme.html (opcit) , Annexes: :Riad Benalek

% 2000-92 : 09

2000	99	98	97	96	95	92	
4	5.5	-0.3	-4.2	-3	-6.6	-15.8	

% : 10

2002	2001	2000	95	90	85	
3.3	3.3	25	3	-	-	*

Source : Jean- claude Berthélemy , Nawel Ben Tahar ,financial reforms and financial development in arab countries,journal of development and economic policies,arab planing instute,kuwait,V7,N1, 2004 , p 44

: _____

.142 -141 : 1996 , , (1)

1995-88 (2)

.278 : 1995

- Hocine Benissad, Restructuration et Réformes Economiques, 79-93, OPU, 1994, P: 124.

.18 : 1990/04/14 10-90 11 (3)

10/90 (4)

.161 : **1994** (.)

(5) Riad Benmalek, Riad Benmalek, (Page Consultée:28/04/2002), La Réforme du Secteur Bancaire en Algérie, Mémoire de Magister, Université des Sciences Sociales, Toulouse 1, 1998-1999, P : 39 www.biu-toulouse.fr/uss/scd/mémoire/réforme.html

(6)IBID, P: 39.
(7)

+

.23-20 : 12 : 1999 2

(8) C.N.E.S, problématique de la réforme du Système bancaire Algérienne, (Page Consultée le 15/05/2002) www.cnes.dz/cnesdoc/conjoncture/#sommaire.

(9) IBID.

(10) Riad Benmalek, opcit, P :39.

(11) IBID, P: 50 - 54.

(12) C.N.E.S, problématique de la réforme du Système bancaire Algérienne, opcit.

.149-144 : 2000 - - (13)

(14) C.N.E.S, (Page Consultée le 15/05/2002), Rapport Conjoncture de 2eme semestre 2000,www.cnes.dz/cnesdoc/conjoncture/#sommaire.

.144-141 : (15)

.151 : (16)

.139-138 : (17)

.166 : (18)

(19) C.N.E.S (Page Consultée le 15/05/2002), Rapport de Conjoncture de 2eme semestre 1995, [En Ligne], www.cnes.dz/cnesdoc/conjoncture/#sommaire

.124 : 1999 1 (20)

(.) (21)

.219 : 1997

(22) Dib Said, Dib Said, la Situation du système Bancaire Algérien, Mediabank, le journal interne de la Banque d'Algérie, N°: 55, Août – Sep, 2001, P : 23.

(23) F.M.I, (Page Consultée Le 15/01/2002), Alger et FMI, [En Ligne], www.imf.org/external/index.htm

.164-161 : (24)

.201 : (25)

.160-159 : (26)

(27) C.N.E.S, (Page Consultée le 15/05/2002), Problématique de la réforme du système bancaire, opcit.

.2 : 3004 : 2000/10/29 (28)

.2 : 3013 : 2000/11/8 (29)

.3 : 3397 : 2002/02/14 (30)

_____ :

: -1

2000 1. - - -1

1999 1 - -2

.1996 , , -3

-4

.2003 8/7

Hocine Benissad, Restructuration et Réformes Economiques, 79-93, OPU, 1994

: -2

1995-88 -1

.1995 (.) -2

.1997 (.) -3

10/90 -3

.1994 (.)

: -3

.2000 14 -1

.1999 2 -2

.3397 : 2002/02/14 .3013 : 2000/11/8 .3004 : 2000/10/29 : -3

4-Dib Said, la Situation du système Bancaire Algérien, Mediabank, le journal interne de la Banque d'Algérie, N°: 55, Août – Sep, 2001

5- Nagy Eltony , indecators of financial sector reforme in arab countries,finance & industry, the industrial bank of kuwait , Kuwait,N:21, 2003

6-Jean- claude Berthélemy , Nawel Ben Tahar ,financial reforms and financial development in arab countries,journal of development and economic policies,arab planing instute,kuwait,V7,N1, 2004

.18 : 1990/04/14 10-90 11 -5

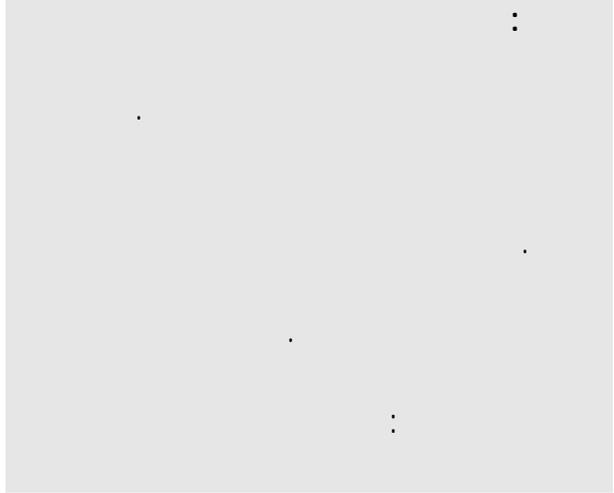
: -4

- 1-C.N.E.S, (Page Consultée le 15/05/2002), Rapport Conjoncture de 2eme semestre 2000, www.cnes.dz/cnesdoc/conjoncture/#sommaire.
- 2- F.M.I, (Page Consultée Le 15/01/2002), Alger et FMI, [En Ligne], www.imf.org/external/index.htm
- 3- Ministère des finances Algérienne, , Situation Monétaire, www.finance-algeria.org/dgep/a36.htm .
- 4- Place du Marché des Entreprises Indicateurs Economique, www.business-dz.com/renseignements/algerie-indicateurs-eco1.htm
- 5- Riad Benmalek, Riad Benmalek, (Page Consultée:28/04/2002), La Réforme du Secteur Bancaire en Algérie, Mémoire de Magister, ,, www.biu-toulouse.fr/uss/scd/mémoire/réforme.html Université des Sciences Sociales, Toulouse 1, 1998-1999
- 6-C.N.E.S, Rapport Conjoncture de 2eme semestre 2000 www.cnes.dz/cnesdoc/conjoncture/#sommaire,

التسيير الاستراتيجي للمؤسسات

مقاربات مفهومية وتحديات التنافسية

R.Wiliamson
 " [231
 :
 -
 /
 -
 -
 -
 -



I. Ansoff
 [27 1989] :) ..
 .(2003
 ... Ansoff

SWOT :] 1973
 .[2003 1976
 From Strategic planning Declerck Hayes
 .[13 1988] Avenier .to strategic management

S. Auvé Joffre . [69 1985] Koeing
 .[73 2001] :

(Processus) -
) -
 .(-
 -
 -

S. Auvé " 1996] Marmuse [79-78
 : *
 *

*
*
*

Johnson et "

[73 2001] S.Auvé "

[39 2000] Scholes

:(02)

Chassang

[28 2003] Tugrul et Atmer

...

[51 1995] Spitezki. "

[10 -8 2002] Chassang

.(potentiel)

[23 1994]Martinet

[13 2000]Helfer et al.«

Déploiement

L.Fahey et ."

[24 1997]al

[92-87 1995] Spitezki.

Johnson Scholes

(Actions)

	•	(Créativité)	
.1			
.2			
.3		-16 1993] Théitart	
.4			[26
.5			
.6	Processus		.Processus
.7	Processus politique		économique
.8		: Processus social	
.9			
.10	:	:	•
.11			
	•		.1
			.2
			.3
			.4
			.5
			.6
.1			.7
.2		()	.8
.3			.9
.4			.10
.5			.11
.6			.12
.7			.13
.8			.14
.9			
.10		:	•
.11			
.12	-:		
.13	-	-	
.14		-	
			:

(...

)

: [284-283 1983] Martinet

()

[24 1996] Roux

[114 1994] Lauriol

.II

[13 1993] Oréal

(Configurations)

(compatibilité)

: / -1

"

H. Lesca "

[1998,20]

Porter

)

Tendance

...

(

R. Salmon & Y. de Linares

visionnaire

[117 1997]

:

-2

1962

Schandler

Strategy and structure

Sous-traitance

:

1850

[78 2003]C Kennedy

Externalisation

[1999] Hamel & Prahalad
(Pulls)

configuration

Sous-

:

.traitants

Schottl

-

[51 1996]

-

[53 1996] Scoettl

-

Molécules

] PME Multinationale

[2003

[33 1996] G. Paché

implication

responsabilisation

-3

(Resources based view)

Sargis

[02 2000]

[11 2000]F. Ostoff.

Wernefelt

.Pepsi

Downsizing

[347 2000] Tarondeau ...

Barney

.(Transversale)

[125-123 1994] Lauriol

[99 2000] Durand

l'organisation en réseau

]

Prahalad Hamel .[2003
: RBV

Drucker

Knowledge Workers

...

()

...

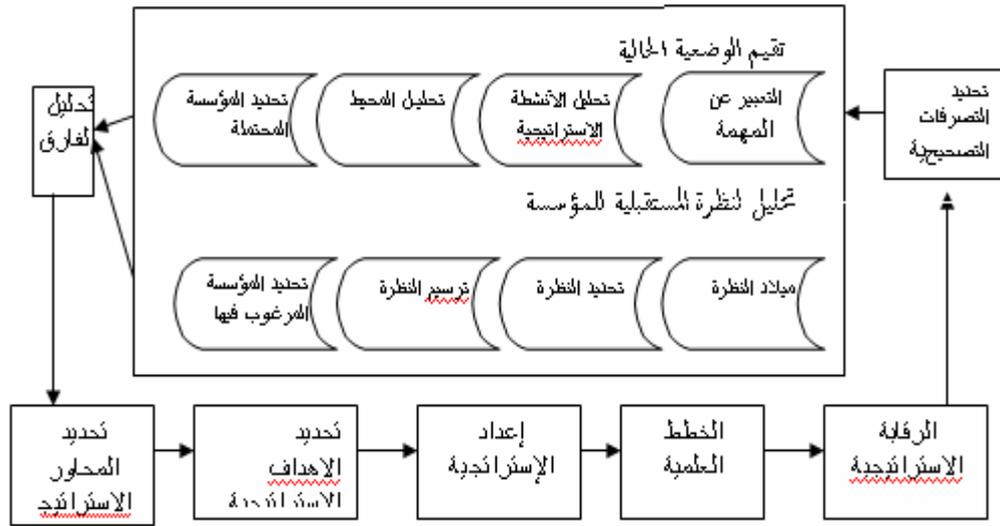
Hamel Prahalad

.[169 -167 1999]

: -4

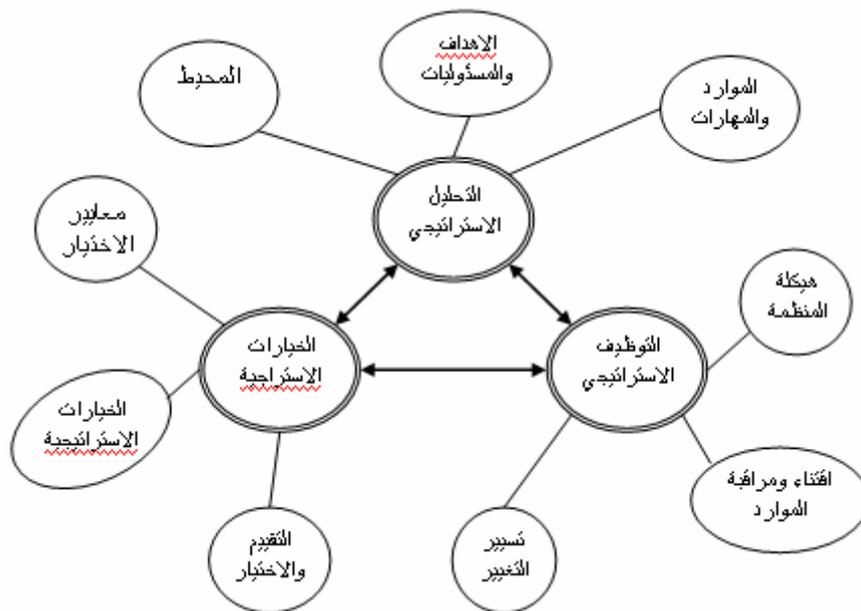
(Parties prenantes)

01 :



[75 2001] S. Auvé

02 :



Source : Johnson et Scholes [2000, 41] المصدر

حزب جبهة التحرير الوطني ومسار الإصلاحات السياسية في الجزائر

1979

1988

1989

1988

1979

1988

1979

1979

1980

(120)

(120)

2

: 4

-	17	
05	18	
07	11	
03	12	
04	23	
03	22	
05	10	
-	12	
07	30	
05	07	
-	03	
01	03	

"

"

05 03 05 :
05 07

:³ 1984

26

07 10 :
07 04

":
."

5

-

(111)

» : 1976

8

-

«

9

-

6

:

-2

:

-

(111)

-

-

-1988

-

-

1988

10

7

1988

26

11

1988

24

(120)

-1

:

12

-

" "

» :

1988

13.«

40
19

20

24

03

1989

1989

1988

1988

.

:

-

-1

28

20

-

-

-2

14

21

-3

» :"

"

22

» :

15«

-

-

23«

16

-

»:

:

17.«

-

:

1988

» :

18«

29

1988

24

1988

1976

.1989

1988

25

30

_____ :

26

»

1988

³¹«

27

90

(40)

1989

"

28

"

"

"

32

"

"

1989

.³⁷ «

(50)

" "

" "

.³³

» : " "

.³⁸ «

1989

40

" " " "

1954

1988

(Burdeau)

.³⁴

.³⁹

» :

1989

.³⁵ «

.³⁶

-1

-2

-3

.⁴⁰

1988

" "

(40)

:

»

» :

(120)

.⁴¹ «

47 «

.48

1988

-1

"

"

-2

.42

-"

"

-

1988

» :

.43

.49 «

1989
1989

.44

1992

.50

-

-

-

-

-

45

.46

» :

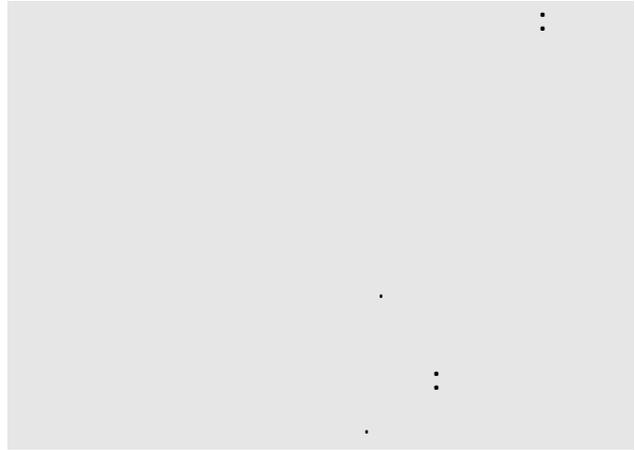
"

							cit, p 72. Mohamed Tahar Ben saada, op	44
.14	1990	(25)	_____.	«			»	44
.4	1993-01-31	(259)	_____.	« 1993	26		.14	44
							»	44
							.18	45
.14	1990	(25)	_____.	«			cit, p 72. Mohamed Tahar Ben saada, op	46
							»	47
							.14	48
.4	1993-01-31	(259)	_____.	« 1993	26		.14	48
							»	48

تحليل المقاربات النظرية حول أمثلية الهيكل المالي

الإسهامات النظرية الأساسية

Dadene2004@yahoo.fr



)

(

1"

()

.2.I

(Coût du capital)

: .I

2

:

.1.I

3:

()

$$CMP = t \frac{V_{CP}}{V_D + V_{CP}} + i \frac{V_D}{V_D + V_{CP}}$$

-2

:1

E_2	E_1	
R	R	
D_i	0	()
$(R-D_i)(1-\theta)$	$R(1-\theta)$	IS θ
$(R-D_i)(1-\theta)$	$R(1-\theta)$	
$D\theta/(R(1-\theta))+D_i\theta$	0	

V_E

(Actualisée)

(t_e)

13.

n

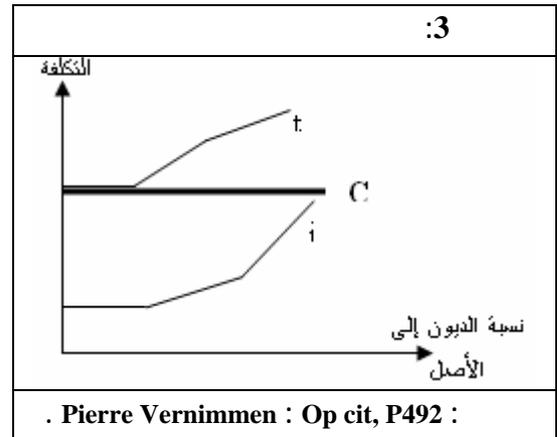
E_1
$VE1 = R(1-\theta).(1-(1+t_e))^{-n}/t_e$ <p style="text-align: center;">: $n \rightarrow \infty$</p> <p style="text-align: center;">: $(1+t_e)^{-n} \rightarrow 0$</p> $\Rightarrow VE1 = R(1-\theta) / t_e$

12

E_2
$V_{E2} = R(1-\theta).(1-(1+t_e))^{-n}/t_e +$ $D_i.\theta.(1-(1+i)^{-n})/i$ <p style="text-align: center;">$n \rightarrow \infty$:</p> $V_{E2} = R(1-\theta)/t_e + D_i.\theta/i$ <p style="text-align: center;">:</p> $\Rightarrow V_{E2} = V_{E1} + D.\theta$

D. θ

:3



:2

)

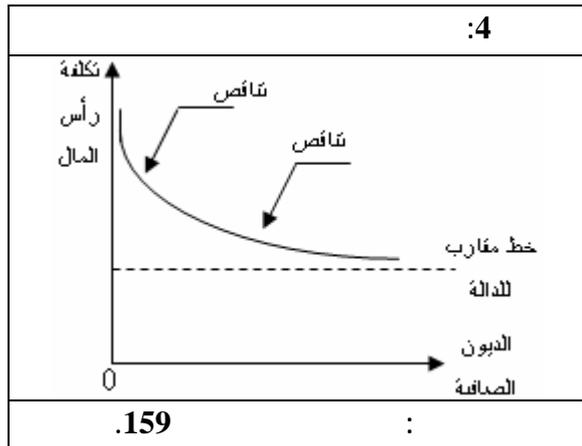
(

		MODIGLIANI & MILLER
: .150		

14

" " " "

15



: (Théorie du signal)

.2

"

"

:

.(Symétrique information)

(Asymétrie de l'information)

(Signaux)

18.

()

()

()

:

(Complexes)

16.

(Clauses)

17.

()

B A:
.B

A

(Critique)

()

(A)

D*

. D*

()

()

(Compromis)

(Flexibilité

financière)

(/)

.335 2002

² Jean Barreaau & Jacqueline Delahaye, Op cit , P152.

³ Pierre vernimmen, **Finance d'entreprise**, 3^{ème} éd., Dalloz, Paris, 1998 , P487.

⁴ Ibidem, P487..

⁵ Jean-Luc A. et autres, **Les nouvelles approches de la gestion des organisations**, ECONOMICA, Paris, 2000, P49.

⁶ Jean Barreau & Jacqueline Delahaye, Op cit , P153.

⁷ Josette Peyrard, **Gestion financière internationale**, VUIBERT 5^{ème} édition, Paris, 1999, P 332.

⁸ Jean B. & Jacqueline D., **Gestion financière, Manuel & applications**, DUNOD, 9^{ème} éd., Paris, 2000, P157.

⁹ Abdellah Boughaba, **Analyse & évaluation de projets**, BERTI édition, Paris, 1998, P107.

¹⁰ Samira Rifki, Abdessadeq Sadq (2001), «**Un essai de synthèse Des débats théoriques à propos de la structure financière Des entreprises**», In revue du financier, N°31, P11.

.21 1997

¹² Jean Barreau & Jacqueline Delahaye, Op cit, P158.

¹³ Idem.

¹⁴ Ibidem, P159.

2005

¹⁶ Samira Rifki, Abdessadeq Sadq, Op cit, P18.

¹⁷ Pierre Vernimmen, Op cit, P469.

.369

1994 71

.2002 ()

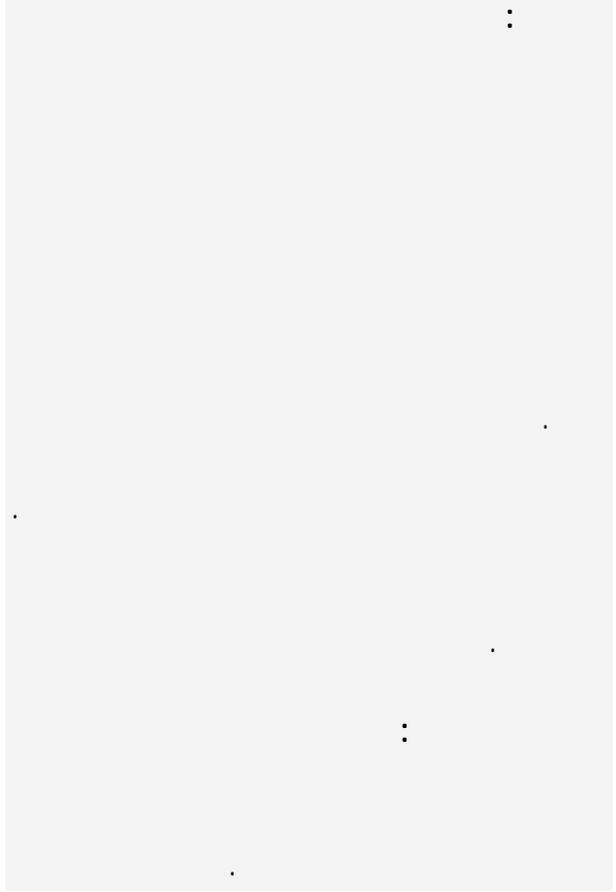
- Laurence Nayman, (1996), « **Les structures de financement Des entreprises en Europe** », *Economie internationale*, N°66, PP161-181.
- Jérôme Caboy et autres, (1996), « **Le processus de création de valeur** », *Revue française de gestion*, N°108, PP49-56.
- Samira Rifki et abdessadeq Sadeqi, (2001), « **La structure financière de la firme a-t-elle une influence sur sa valeur ?** », *Problèmes Economiques*, N°5728, PP24-30.
- Michel Albouy, (1999), « **Théorie, Applications et limites de la mesure de la création de valeur** », *Revue française de gestion*, N°122, PP81-90.

التوافق المحاسبي الدولي – المفهوم، المبررات والأهداف

L'Harmonisation Comptable internationale – Concepts, Motivations et objectifs

benbelghit @ hotmail.com

أولا – الاختلاف في الأنظمة والممارسة المحاسبية



.1

[]

.2

:

:

³[Salter & Doupnik 1992]

:(Reconnaissance mutuelle) -

.()

.()

:(R. M. Normative) -

: -

⁸"HOARAU1995"

"

(Réconciliation)

: -

)

(...

.()

ثانيا - مفهوم التوافق المحاسبي الدولي

.3

(-)

:

(Harmonisation)
(Réduction)

:

: **.1** (Normalisation)
: (Uniformisation)

• 9

• (Compatibilité)

• (Standardisation)

¹⁰

• ¹¹

.(-)

: **.2**

¹²

-) (harmonie-) (standardisation)

: ¹³

: **.3**

•
•
•
•
.(Uniformité)

ثالثاً - أهداف التوافق المحاسبي

()

¹⁴

15

•

)

•

(

رابعاً - مبررات التوافق المحاسبي الدولي

.2

25000

.2000

¹⁶

:

.1

1.3

:

¹⁷

()

•

•

•

.3

NYSE - New York Security]

(Rapprochement)
US)

[Exchange

(- GAAP

DB)

(- Daimler-Benz
1993/10/05 (NYSE)
(HGB)
(US - GAAP)

Daimler-)
(HGB)]
20

(Benz
[US-GAAP -
% 50

(HGB) [20 -18]
(US-GAAP) [29 -26]

18

1993
615
US-)
(1839)

(HGB)
(GAAP

19

.4

- ¹ - HALLER A. & WALTON P. 1997 : Différences nationales et harmonisation comptable, Comptabilité internationale, Vuibert Éd., p 01.
² - Repris par RAFFOURNIER 2000 : Comptabilité internationale, in Encyclopédie de C. C. A., Economica Éd., Paris, p 374.
³ - Idem.
⁴ - MERCADEL B. 3/2001 : Common law et civil law, in R. F. C., N° 331, Paris, pp 34-37.
⁵ - WALTON Peter 1996 : La comptabilité Anglo-saxon, La découverte éd., Paris, p 12.

.17

: 1993

-⁶

- ⁷ - SIMON & STOLOWY 5/1999 : 20 ans d'Harmonisation comptable internationale, In R. C. C. A., Paris, p 46
⁸ - HOARAU Christian 9/1995 : l'Harmonisation comptable internationale, Revue de C.C.A. Volume 2, Paris, p 78.
⁹ - Idem.
¹⁰ - DELVILLE P. 2001 : l'Harmonisation comptable européenne en droit et en pratique , thèse d'octorat, crefige- dauphine, Paris, p 23.
¹¹ - HOARAU C. 1995 : Op. cit. pp 75-88.
¹² - DELVILLE P. 2001 : Op. cit. p 24.
¹³ - Idem.
¹⁴ - ROCHAT M. & Autre 1997 : l'Audit des entreprises multinationales, in comptabilité internationale , Vuibert éd., Paris, p 522.

116

: 1995

-¹⁵

.193

07

: 2002

-¹⁶

35

: 2003

-¹⁷

- ¹⁸ - BAY W. & BRUNS H. 1997 : l'Information financière des entreprise multinationales, Comptabilité internationale, Vuibert éd., p 431.
¹⁹ - Haller Axel 1997 : l'Information sectorielle, in Comptabilité internationale, Vuibert éd., Paris, p 484.
²⁰ - BAY & BRUNS 1997, Op. Cit., page 442 – 443.
²¹ - HALLER A. & WALTON P. 1997 : Op. cit. pp 1-32.

التجربة الحزبية في الجزائر 1962-2004

-

:

"

1965 19

1971

²1971 3 79/71 1989 1989
" 23

"

) 1989

:

.(

1962/12/31 157/62

¹ 1962/12/31

:

1963 14 297/63

"

"

"

1976
³1976 22 97/76
"

"

"

"

1963 10

"

23

" 95

"

" 94

"

24

"

" 40

"

1989

5

1989 11 1989 21
30 .1989 23

1988 19

1989

11/89

1989

1989/07/05

"
40

1988 5

"

4

: 3

1989

:

" -1

" -2

1988 5

" -3

6"

1988 10

: -

28-27 . 1989 23

1988

7

13/89

1989

": 62

"

1989/11/23

25

(1+50)

1991 29
1991 15
1991 26

1989 12

15 180 :
199 25
3

⁷.1989/12/15

1992 11

06/90

: 62

1990/03/27

.1992 4

1992 4
1992/04/29

:
%50

:
1994 26/25

:
%50

⁸.

1990 12

1996 14.15
1996

%55.42

7.8

5

%60

:

%31.64

.1996

•
•

11

5

.1997

500 400
25
16
100
12
38
15
60
07/97
1997/07/02
1989
78
11/89
05
62
34
19
11
20
18
25
10
1997
33.66
% 14.80
% 14.27
156
96
% 8.72
% 5.3
%4.21
18
"

%1.81 4 % 4.38

23

1997

1989 %55.18

1989 % 52.44

% 21.82

%19.84

% 13.83 %6.62

%4.91

% 2.92

2002

11

:

.62 1973/07/05 29/73 1963 18 2 - 1

.1815 1971 31 151 1971 3 79/71 - 2

1122 1976 24 94 - 3

178 - 177 1990 - 4

⁵ - Omar Ben Dourou : La nouvelle constitution Algérienne du 28fevrier Revue de droit publique et de la science politique en France année 1989 P 1315

51 1995 : - 6

318 - 7

⁸ - Mohamed Brahimi : Le pouvoir , La presse , et les droits de l'homme en Algérie Edition Marinoor 1997P88

⁹ - Ahmed Mahiou: Notes sur la constitution Algerienne du 28/11/1996 Annuaire de l'Afrique du nord 1996 C.N.R.S P 480

1997/03/06 09/97 - 10

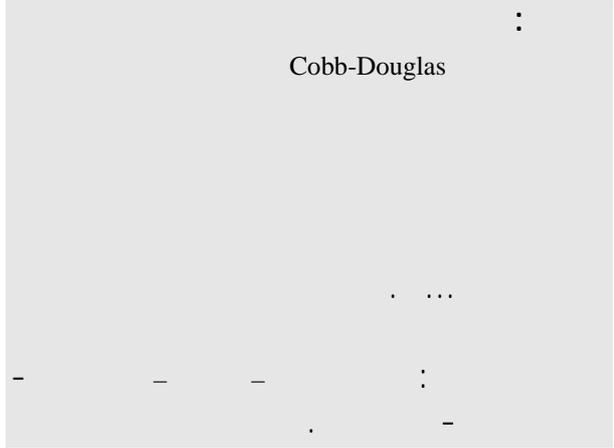
.65 1998/1

.74 1999 - 11

:

التقدير الإحصائي لدوال الإنتاج لقطاع المؤسسات الفندقية العمومية الجزائرية

10 11
09
CA 1
L VA
.K
Coob-Douglas :
x₁, P
.P = f(x₁, x₂, ..., x_n) : x₂, ..., x_n



:Coob-Douglas
$$P = A * L^\alpha * K^\beta$$

L

Coob-Douglas

LOG
:
$$\text{LOG}(P) = \text{LOG}(A) + \alpha * \text{LOG}(L) + \beta * \text{LOG}(K)$$

: -1
% 1 L K -
% α P
% 1 K L -
% β P
K % 1 L -
% (β+α) P % 1 Coob-Douglas

α
β $\frac{\partial \text{LOG}(P)}{\partial \text{LOG}(L)} = \alpha$
 $\frac{\partial \text{LOG}(P)}{\partial \text{LOG}(K)} = \beta$

: 2002 1997

0.05	% 44.5 -	-	% 66.7	-
			0.01	-
% 94.8		-	% 39.9-	-
	0.01		0.05	-
% 73.7-		-	% 70.5	-
.	0.01		0.01	-
:		.7	% 73.7	-
0.72			0.01	-
3.08 (a9)			:	.5
,1.870	(g8)		1.96	
, 0.619		g7)	6.86 (c9)	
0.042	0.608		,3.617	(
	% 32.54		1.363	
.2.229			,1.340	
:		0.360	% 37.054	
% 55.8			2.527	
	0.01	-	:	
% 59.2		-	0.01	% 51.5
	0.01	-	0.01	% 66.7
0.01	% 70.5	-	% 89.3	-
% 89.3		-		-
	0.01		0.01	-
% 62.3		-	% 39.9-	-
	.0.01		0.05	-
:		.8	% 69.6	-
0.06			0.01	-
0.30 (h1)			:	.6
, 0.145	(t8)		0.11	
, 7.422			0.54 (c9)	
, 7.300			(T8)	
% 50.44		, 0.134		0.275
.1.747	0.151		,0.132	
:			,% 48.132	
0.01	% 59.8	-	0.053	
% 52.6		-	.1.629	
	0.01	-	:	
% 45.9		-	0.01	% 53.0
	0.05	-	0.05	% 40.9
% 39.9 -		-	0.05	% 42.3
	0.05	-		-

% 94.8 -

0.01 -

%74.3 -

.0.01

: .9

(a9) 0.025

(g9) 0.167

,0.085

,0.046

,0.045

= ,0.0132= ,%52.79

. 1.668

:

0.05 % 42.9 -

0.01 %67.5- -

% 80.8 -

0.01 -

%54.5- -

0.01 -

%74.3 -

0.01 -

% 54.1- -

0.01

:

LK .3

T_c=3.8082

Cobb-Douglas

T- 0.0007 STAT. 7

. 0.05 (CA)

. (VA)

: .4

% 10 $\hat{\alpha} = 0.813$

.% 8.13 (CA)

(L)

: .5 (K)

% 10 $\hat{\beta} = 0.414$

.% 4.14

$CA = A * L^\alpha * K^\beta$

133

11

$$\frac{\partial CA}{\partial L} = 2.94 \quad ;$$

$$\frac{\partial CA}{\partial K} = 0.12 \quad ;$$

$$\hat{A} = e^{-1.9914142} = 0.1365 \quad .6$$

$$\hat{CA} = 0.1365 * L^{0.813} * K^{0.414} \quad .7$$

DB

12

. DE

$$LCA = C + \alpha * LL + \beta * LK + \gamma * DB + \delta * DE$$

$$\hat{\alpha} + \hat{\beta} = 0.813 + 0.414 = 1.227 \quad .8$$

$$\begin{matrix} \beta & \alpha & C \\ \delta & \gamma & \end{matrix}$$

$$\begin{cases} H_0 : \hat{\alpha} + \hat{\beta} = 1 \\ H_1 : \hat{\alpha} + \hat{\beta} < 1 \end{cases}$$

F-

stat =21.407

: T-STAT.

$$t_c = \frac{\hat{\alpha} + \hat{\beta} - 1}{\hat{\sigma}_{\hat{\alpha} + \hat{\beta}}} = 1.4952 = T_{27}^{0.0732}$$

DB

DE

$$H_1 \quad H_0 \quad \% 7.323$$

$$\hat{\alpha} + \hat{\beta} = 1.388$$

$$\frac{\hat{\alpha}}{\hat{\alpha} + \hat{\beta}} = 75.43 \%$$

$$\frac{\hat{\beta}}{\hat{\alpha} + \hat{\beta}} = 24.57 \%$$

$$\frac{\hat{\alpha}}{\hat{\beta}} = 3.070 \quad ; \quad \% 12.27$$

$$\hat{\alpha} + \hat{\beta} = 1.227$$

$$\frac{\partial CA}{\partial L} = 3.79 \quad ;$$

$$\frac{\partial CA}{\partial K} = 0.10 \quad ;$$

$$\frac{\hat{\alpha}}{\hat{\alpha} + \hat{\beta}} = 66.26 \%$$

$$\frac{\hat{\beta}}{\hat{\alpha} + \hat{\beta}} = 33.74 \%$$

$$\frac{\hat{\alpha}}{\hat{\beta}} = 1.964 \quad ;$$

.DB

$$LCA = C + \alpha * LL + \beta * LK + \gamma * DB$$

$$R^2 = 0.7087 \quad .9$$

$$\bar{R}^2 = 0.6871$$

$$\% 70.87$$

T-STAT

$$\begin{matrix} \beta & \alpha & C \\ & \gamma & \end{matrix}$$

$$F\text{-statistic} = 32.846$$

F-stat =29.565

Durbin-Watson stat

:	0.05	2.0484	28
:			
:	0.0016	T-STAT.	
:		. 0.05	
:			
$LOG(VA) = LOG(A) + \alpha * LOG(L) + \beta * LOG(K)$			
			.3
T-	:	:	Student
		:	1 - $\hat{\alpha}$ = 0.3263
		:	% 10
27	T _c =-2.7089	.1	.% 3.26
	0.05		
		2.0518	
			$\hat{\alpha}$ = 0.6737
0.0116	T-STAT.		$\hat{\alpha} + \hat{\beta} = 1$. $\hat{\beta} = 0.3263$
	. 0.05		$\frac{\hat{\alpha}}{\hat{\alpha} + \hat{\beta}} = 67.40\%$:
		LL	.2
		T _c =7.8731	$\frac{\hat{\alpha}}{\hat{\beta}} = 2.065$:
2.0518	27	0.05	. $\frac{\hat{\beta}}{\hat{\alpha} + \hat{\beta}} = 32.60\%$:
			.
			$\hat{A} = e^{0.3573} = 1.429$
T-STAT.			.4
	0.000		
		. 0.05	
			.5
		LK	.3
		T _c =4.5435	$\hat{CA} = 1.429 * L^{0.674} * K^{0.326}$
2.0518	27	0.05	$R^2 = 0.3032$
			.6
T-STAT.			
	0.0001		$\bar{R}^2 = 0.2784$
		. 0.05	F-statistic = 12.186
			0.05
			.0.0016
:		.4	Sum of squared resid
% 10		$\hat{\alpha} = 0.9094$	
	.% 9.094		.
			$\frac{\partial CA}{\partial L} = 3.44$:
			. $\frac{\partial CA}{\partial K} = 0.09$:

$$LVA = C + \alpha * LL + \beta * LK + \gamma * DB + \delta * DE \quad .5$$

$$\hat{\beta} = 0.4365$$

$$\% 10 \quad .\% 4.365$$

$$\hat{A} = e^{-3.8168} = 0.021999 \quad .6$$

$$\hat{VA} = 0.022 * L^{0.909} * K^{0.437} \quad .7$$

$$\hat{\alpha} + \hat{\beta} = 0.909 + 0.437 = 1.346 \quad .8$$

$$F\text{-stat} = 42.3879$$

$$\left\{ \begin{array}{l} H_0 : \hat{\alpha} + \hat{\beta} = 1 \\ H_1 : \hat{\alpha} + \hat{\beta} < 1 \end{array} \right.$$

$$: \text{T-STAT.}$$

$$t_c = \frac{\hat{\alpha} + \hat{\beta} - 1}{\hat{\sigma}_{\hat{\alpha} + \hat{\beta}}} = 2.577 = T_{27}^{0.00787}$$

$$H_0 \quad \% 0.787$$

$$H_1 \quad \% 99$$

$$\hat{\alpha} + \hat{\beta} = 1.346$$

$$\frac{\hat{\alpha}}{\hat{\alpha} + \hat{\beta}} = 67.53 \%$$

$$\frac{\hat{\beta}}{\hat{\alpha} + \hat{\beta}} = 32.47 \%$$

$$\frac{\hat{\alpha}}{\hat{\beta}} = 2.080$$

$$R^2 = 0.7899 \quad .9$$

$$\bar{R}^2 = 0.7744$$

$$\% 78.99$$

$$F\text{-statistic} = 50.7846$$

$$LCA = C + \alpha * LL + \beta * LK + \gamma * DB$$

$$F\text{-stat} = 58.5179$$

$$\frac{\partial VA}{\partial L} = 1.70$$

$$\frac{\partial VA}{\partial K} = 0.06$$

$$\frac{\hat{\alpha}}{\hat{\beta}} = 3.363 : \quad \frac{\hat{\beta}}{\hat{\alpha} + \hat{\beta}} = 22.92\%$$

$$\frac{\partial LVA}{\partial DE} = 0.0969 \quad \%10 \quad 1.182:$$

%11.82

0.355:

$$\frac{\partial VA}{\partial L} = 2.20 :$$

$$\frac{\partial VA}{\partial K} = 0.05 :$$

.% 3.55

%10

$$\hat{\alpha} + \hat{\beta} = 1.537$$

$$\frac{\hat{\alpha}}{\hat{\alpha} + \hat{\beta}} = 76.90\%$$

$$\frac{\hat{\alpha}}{\hat{\beta}} = 3.330 :$$

$$\frac{\hat{\beta}}{\hat{\alpha} + \hat{\beta}} = 23.10\%$$

$$\alpha + \beta = 1$$

$$\frac{\partial VA}{\partial L} = 2.21 :$$

$$\frac{\partial VA}{\partial K} = 0.05 :$$

$$LOG(VA) = LOG(A) + \alpha * LOG(L) + \beta * LOG(K)$$

$$LOG(VA/L) = LOG(A) + (1 - \alpha) * LOG(K/L)$$

$$LOG(A) = A1 \quad LOG(VA/L) = LVA1 :$$

$$LOG(K/L) = LK1$$

$$LCA = C + \alpha * LL + \beta * LK + \delta * DE$$

T-STAT :

: T-Stuedent

$\beta \quad \alpha \quad C$
 δ

$$T_c = -0.05 \quad LOG(A) = A1 \quad .1 \quad 0.9567$$

F-stat =58.123

2.0484 28

DE

T-STAT.

$$. 0.05 \quad 0.3496$$

%10

1.177:

$$LK1 \quad .2$$

% 11.77

$$T_c = 3.4165 \quad LOG(K/L) = LK1$$

%10

0.350:

0.05

.% 3.50

$$2.0484 \quad 28$$

$$\hat{\alpha} + \hat{\beta} = 1.5276$$

T-STAT.

$$\frac{\hat{\alpha}}{\hat{\alpha} + \hat{\beta}} = 77.08\%$$

		. 0.05	0.0020
			.3
		: LOG(K / L) = LK1	
0.01			$1 - \hat{\alpha} = 0.3030$
			% 10
			.% 3.03
			$\hat{\alpha} = 0.697$
	0.01	$\hat{\alpha} + \hat{\beta} = 1$	$\hat{\beta} = 0.3030$
		$\frac{\hat{\alpha}}{\hat{\alpha} + \hat{\beta}} = 69.70\%$:
		$\frac{\hat{\alpha}}{\hat{\beta}} = 2.300$:
		$\frac{\hat{\beta}}{\hat{\alpha} + \hat{\beta}} = 30.30\%$:
CObb-Douglas	.2		
		$\hat{A} = e^{-0.2298} = 0.7947$.4
	.3		.5
		$\hat{VA} = 0.7947 * L^{0.697} * K^{0.303}$	
	.4	$R^2 = 0.2942$.6
	.5		
		$\bar{R}^2 = 0.2690$	
	.6	F-statistic = 11.672	
	.7	0.05	
		.000196	
		Sum of squared resid	
	.8	$\frac{\partial VA}{\partial L} = 1.30$:
		$\frac{\partial VA}{\partial K} = 0.04$:
	.9		
			.1

: _____

:							:					
T	B	D	CA	VA	L	K	CA/L	CA/K	VA/L	VA/K	K/L	L/K
1	a1	0	40649	18441	13916	84059	2.92	0.48	1.33	0.22	6.04	0,17
2	a0	0	30877	14998	12277	87726	2.52	0.35	1.22	0.17	7.15	0,14
3	a9	0	30030	10548	14638	87448	2.05	0.34	0.72	0.12	5.97	0,17
4	a8	0	27707	12302	12516	88839	2.21	0.31	0.98	0.14	7.10	0,14
5	a7	0	34600	15971	10860	84891	3.19	0.41	1.47	0.19	7.82	0,13
6	b1	1	95451	57917	26835	231824	3.56	0.41	2.16	0.25	8.64	0,12
7	b0	1	86274	55459	24400	226653	3.54	0.38	2.27	0.24	9.29	0,11
8	b9	1	80332	46214	20853	221593	3.85	0.36	2.22	0.21	10.63	0,09
9	b8	1	84309	41467	21615	219803	3.90	0.38	1.92	0.19	10.17	0,10
10	b7	1	74149	36339	21875	216671	3.39	0.34	1.66	0.17	9.90	0,10
11	c1	2	30900	23352	15286	205320	2.02	0.15	1.53	0.11	13.43	0,07
12	c0	2	24570	18430	11232	198972	2.19	0.12	1.64	0.09	17.72	0,06
13	c9	2	20968	14672	10705	197184	1.96	0.11	1.37	0.07	18.42	0,05
14	c8	2	21445	12806	10736	196611	2.00	0.11	1.19	0.07	18.31	0,05
15	d1	3	23256	14361	9576	70904	2.43	0.33	1.50	0.20	7.40	0,14
16	d0	3	18189	10871	9185	68771	1.98	0.26	1.18	0.16	7.49	0,13
17	g1	4	74783	37014	14742	440097	5.07	0.17	2.51	0.08	29.85	0,03
18	g0	4	62844	30281	10569	389503	5.95	0.16	2.86	0.08	36.85	0,03
19	g9	4	51519	28172	9340	378205	5.52	0.14	3.02	0.07	40.49	0,02
20	g8	4	55988	28914	9375	376099	5.97	0.15	3.08	0.08	40.12	0,02
21	g7	4	72288	26988	10544	377781	6.86	0.19	2.56	0.07	35.83	0,03
22	h1	5	17477	8123	7382	140973	2.37	0.12	1.10	0.06	19.10	0,05
23	h0	5	22770	10942	5731	138233	3.97	0.16	1.91	0.08	24.12	0,04
24	h9	5	17255	8036	5192	134284	3.32	0.13	1.55	0.06	25.86	0,04
25	h8	5	17960	9421	4343	133742	4.14	0.13	2.17	0.07	30.80	0,03
26	h7	5	24692	9694	4744	130596	5.20	0.19	2.04	0.07	27.53	0,04
27	t1	6	51347	28094	13812	119101	3.72	0.43	2.03	0.24	8.62	0,12
28	t0	6	49782	26210	13020	114389	3.82	0.44	2.01	0.23	8.79	0,11
29	t9	6	49467	27477	11870	109744	4.17	0.45	2.31	0.25	9.25	0,11
30	t8	6	59146	32368	12527	109075	4.72	0.54	2.58	0.30	8.71	0,11

<p>LS // Dependent Variable is LCA Date : 8-04-2005 / Time : 21 :39 SMPL range : 1 - 30 Number of observations : 30</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIABLE</th> <th>COEFFICIENT</th> <th>STD. ERROR</th> <th>T-STAT.</th> <th>2-TAIL SIG.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>C</td><td>-3.5921316</td><td>1.5994603</td><td>-2.2458399</td><td>0.0338</td></tr> <tr><td>LL</td><td>1.0474458</td><td>0.1481438</td><td>7.0704648</td><td>0.0000</td></tr> <tr><td>LK</td><td>0.3408821</td><td>0.1034656</td><td>3.2946424</td><td>0.0029</td></tr> <tr><td>DB</td><td>0.0098962</td><td>0.0373374</td><td>0.2650473</td><td>0.7931</td></tr> <tr><td>DE</td><td>0.0432603</td><td>0.1549810</td><td>0.2791328</td><td>0.7824</td></tr> </tbody> </table> <p>R-squared 0.774018 Mean of dependent var 10.56754 Adjusted R-squared 0.737861 S.D. of dependent var 0.559874 S.E. of regression 0.286653 Sum of squared resid 2.054242 Log likelihood -2.348801 F-statistic 21.40713 Durbin-Watson stat 1.097582 Prob(F-statistic) 0.000000</p>	VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.	C	-3.5921316	1.5994603	-2.2458399	0.0338	LL	1.0474458	0.1481438	7.0704648	0.0000	LK	0.3408821	0.1034656	3.2946424	0.0029	DB	0.0098962	0.0373374	0.2650473	0.7931	DE	0.0432603	0.1549810	0.2791328	0.7824	<p>LS // Dependent Variable is LCA Date : 8-04-2005 / Time : 21:38 SMPL range : 1 - 30 Number of observations : 30</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIABLE</th> <th>COEFFICIENT</th> <th>STD. ERROR</th> <th>T-STAT.</th> <th>2-TAIL SIG.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>C</td><td>-1.9914142</td><td>1.5933647</td><td>-1.2498169</td><td>0.2221</td></tr> <tr><td>LL</td><td>0.8127697</td><td>0.1306310</td><td>6.2218766</td><td>0.0000</td></tr> <tr><td>LK</td><td>0.4137901</td><td>0.1086567</td><td>3.8082340</td><td>0.0007</td></tr> </tbody> </table> <p>R-squared 0.708715 Mean of dependent var 10.56754 Adjusted R-squared 0.687138 S.D. of dependent var 0.559874 S.E. of regression 0.313160 Sum of squared resid 2.647874 Log likelihood -6.156550 F-statistic 32.84631 Durbin-Watson stat 0.759668 Prob(F-statistic) 0.000000</p>	VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.	C	-1.9914142	1.5933647	-1.2498169	0.2221	LL	0.8127697	0.1306310	6.2218766	0.0000	LK	0.4137901	0.1086567	3.8082340	0.0007					
VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.																																																				
C	-3.5921316	1.5994603	-2.2458399	0.0338																																																				
LL	1.0474458	0.1481438	7.0704648	0.0000																																																				
LK	0.3408821	0.1034656	3.2946424	0.0029																																																				
DB	0.0098962	0.0373374	0.2650473	0.7931																																																				
DE	0.0432603	0.1549810	0.2791328	0.7824																																																				
VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.																																																				
C	-1.9914142	1.5933647	-1.2498169	0.2221																																																				
LL	0.8127697	0.1306310	6.2218766	0.0000																																																				
LK	0.4137901	0.1086567	3.8082340	0.0007																																																				
<p>LS // Dependent Variable is LCA Date : 8-04-2005 / Time : 21:40 SMPL range : 1 - 30 Number of observations : 30</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIABLE</th> <th>COEFFICIENT</th> <th>STD. ERROR</th> <th>T-STAT.</th> <th>2-TAIL SIG.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>C</td><td>-3.5036616</td><td>1.5360205</td><td>-2.2809992</td><td>0.0310</td></tr> <tr><td>LL</td><td>1.0438282</td><td>0.1448522</td><td>7.2061604</td><td>0.0000</td></tr> <tr><td>LK</td><td>0.3392737</td><td>0.1014239</td><td>3.3451060</td><td>0.0025</td></tr> <tr><td>DE</td><td>0.0834957</td><td>0.0306532</td><td>2.7238812</td><td>0.0114</td></tr> </tbody> </table> <p>R-squared 0.773383 Mean of dependent var 10.56754 Adjusted R-squared 0.747235 S.D. of dependent var 0.559874 S.E. of regression 0.281481 Sum of squared resid 2.060015 Log likelihood -2.390892 F-statistic 29.57709 Durbin-Watson stat 1.146439 Prob(F-statistic) 0.000000</p>	VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.	C	-3.5036616	1.5360205	-2.2809992	0.0310	LL	1.0438282	0.1448522	7.2061604	0.0000	LK	0.3392737	0.1014239	3.3451060	0.0025	DE	0.0834957	0.0306532	2.7238812	0.0114	<p>LS // Dependent Variable is LCA Date : 8-04-2005 / Time : 21 :40 SMPL range : 1 - 30 Number of observations : 30</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIABLE</th> <th>COEFFICIENT</th> <th>STD. ERROR</th> <th>T-STAT.</th> <th>2-TAIL SIG.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>C</td><td>-3.6516061</td><td>1.5568418</td><td>-2.3455216</td><td>0.0269</td></tr> <tr><td>LL</td><td>1.0463208</td><td>0.1454393</td><td>7.1942081</td><td>0.0000</td></tr> <tr><td>LK</td><td>0.3441076</td><td>0.1009786</td><td>3.4077279</td><td>0.0021</td></tr> <tr><td>DB</td><td>0.0201046</td><td>0.0073860</td><td>2.7220056</td><td>0.0114</td></tr> </tbody> </table> <p>R-squared 0.773314 Mean of dependent var 10.56754 Adjusted R-squared 0.747158 S.D. of dependent var 0.559874 S.E. of regression 0.281524 Sum of squared resid 2.060645 Log likelihood -2.395477 F-statistic 29.56540 Durbin-Watson stat 1.043432 Prob(F-statistic) 0.000000</p>	VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.	C	-3.6516061	1.5568418	-2.3455216	0.0269	LL	1.0463208	0.1454393	7.1942081	0.0000	LK	0.3441076	0.1009786	3.4077279	0.0021	DB	0.0201046	0.0073860	2.7220056	0.0114					
VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.																																																				
C	-3.5036616	1.5360205	-2.2809992	0.0310																																																				
LL	1.0438282	0.1448522	7.2061604	0.0000																																																				
LK	0.3392737	0.1014239	3.3451060	0.0025																																																				
DE	0.0834957	0.0306532	2.7238812	0.0114																																																				
VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.																																																				
C	-3.6516061	1.5568418	-2.3455216	0.0269																																																				
LL	1.0463208	0.1454393	7.1942081	0.0000																																																				
LK	0.3441076	0.1009786	3.4077279	0.0021																																																				
DB	0.0201046	0.0073860	2.7220056	0.0114																																																				
<p>LS // Dependent Variable is LVA Date : 8-04-2005 / Time : 21 :42 SMPL range : 1 - 30 Number of observations : 30</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIABLE</th> <th>COEFFICIENT</th> <th>STD. ERROR</th> <th>T-STAT.</th> <th>2-TAIL SIG.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>C</td><td>-3.8167555</td><td>1.4089535</td><td>-2.7089292</td><td>0.0116</td></tr> <tr><td>LL</td><td>0.9094428</td><td>0.1155121</td><td>7.8731362</td><td>0.0000</td></tr> <tr><td>LK</td><td>0.4365492</td><td>0.0960811</td><td>4.5435492</td><td>0.0001</td></tr> </tbody> </table> <p>R-squared 0.789997 Mean of dependent var 9.918879 Adjusted R-squared 0.774441 S.D. of dependent var 0.583066 S.E. of regression 0.276916 Sum of squared resid 2.070429 Log likelihood -2.466530 F-statistic 50.78468 Durbin-Watson stat 0.903723 Prob(F-statistic) 0.000000</p>	VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.	C	-3.8167555	1.4089535	-2.7089292	0.0116	LL	0.9094428	0.1155121	7.8731362	0.0000	LK	0.4365492	0.0960811	4.5435492	0.0001	<p>LS // Dependent Variable is LCA1 Date : 8-04-2005 / Time : 21 :45 SMPL range : 1 - 30 Number of observations : 30</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIABLE</th> <th>COEFFICIENT</th> <th>STD. ERROR</th> <th>T-STAT.</th> <th>2-TAIL SIG.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>C</td><td>0.3573750</td><td>0.2531882</td><td>1.4114994</td><td>0.1691</td></tr> <tr><td>LK1</td><td>0.3263514</td><td>0.0934870</td><td>3.4908738</td><td>0.0016</td></tr> </tbody> </table> <p>R-squared 0.303243 Mean of dependent var 1.217378 Adjusted R-squared 0.278359 S.D. of dependent var 0.376633 S.E. of regression 0.319947 Sum of squared resid 2.866259 Log likelihood -7.345310 F-statistic 12.18620 Durbin-Watson stat 0.793033 Prob(F-statistic) 0.001614</p>	VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.	C	0.3573750	0.2531882	1.4114994	0.1691	LK1	0.3263514	0.0934870	3.4908738	0.0016																				
VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.																																																				
C	-3.8167555	1.4089535	-2.7089292	0.0116																																																				
LL	0.9094428	0.1155121	7.8731362	0.0000																																																				
LK	0.4365492	0.0960811	4.5435492	0.0001																																																				
VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.																																																				
C	0.3573750	0.2531882	1.4114994	0.1691																																																				
LK1	0.3263514	0.0934870	3.4908738	0.0016																																																				
<p>LS // Dependent Variable is LVA Date : 8-04-2005 / Time : 21:43 SMPL range : 1 - 30 Number of observations : 30</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIABLE</th> <th>COEFFICIENT</th> <th>STD. ERROR</th> <th>T-STAT.</th> <th>2-TAIL SIG.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>C</td><td>-5.7528589</td><td>1.2230699</td><td>-4.7036223</td><td>0.0001</td></tr> <tr><td>LL</td><td>1.1818083</td><td>0.1142585</td><td>10.343282</td><td>0.0000</td></tr> <tr><td>LK</td><td>0.3552860</td><td>0.0793298</td><td>4.4785965</td><td>0.0001</td></tr> <tr><td>DB</td><td>0.0234459</td><td>0.0058025</td><td>4.0406616</td><td>0.0004</td></tr> </tbody> </table> <p>R-squared 0.871002 Mean of dependent var 9.918879 Adjusted R-squared 0.856118 S.D. of dependent var 0.583066 S.E. of regression 0.221168 Sum of squared resid 1.271794 Log likelihood 4.843380 F-statistic 58.51788 Durbin-Watson stat 1.627419 Prob(F-statistic) 0.000000</p>	VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.	C	-5.7528589	1.2230699	-4.7036223	0.0001	LL	1.1818083	0.1142585	10.343282	0.0000	LK	0.3552860	0.0793298	4.4785965	0.0001	DB	0.0234459	0.0058025	4.0406616	0.0004	<p>LS // Dependent Variable is LVA Date : 8-04-2005 / Time : 21:43 SMPL range : 1 - 30 Number of observations : 30</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIABLE</th> <th>COEFFICIENT</th> <th>STD. ERROR</th> <th>T-STAT.</th> <th>2-TAIL SIG.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>C</td><td>-5.7008126</td><td>1.2560798</td><td>-4.5385752</td><td>0.0001</td></tr> <tr><td>LL</td><td>1.1827928</td><td>0.1163396</td><td>10.166730</td><td>0.0000</td></tr> <tr><td>LK</td><td>0.3524634</td><td>0.0812531</td><td>4.3378475</td><td>0.0002</td></tr> <tr><td>DB</td><td>0.0145124</td><td>0.0293216</td><td>0.4949392</td><td>0.6250</td></tr> <tr><td>DE</td><td>0.0378573</td><td>0.1217089</td><td>0.3110477</td><td>0.7583</td></tr> </tbody> </table> <p>R-squared 0.871499 Mean of dependent var 9.918879 Adjusted R-squared 0.850939 S.D. of dependent var 0.583066 S.E. of regression 0.225112 Sum of squared resid 1.266891 Log likelihood 4.901319 F-statistic 42.38790 Durbin-Watson stat 1.652703 Prob(F-statistic) 0.000000</p>	VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.	C	-5.7008126	1.2560798	-4.5385752	0.0001	LL	1.1827928	0.1163396	10.166730	0.0000	LK	0.3524634	0.0812531	4.3378475	0.0002	DB	0.0145124	0.0293216	0.4949392	0.6250	DE	0.0378573	0.1217089	0.3110477	0.7583
VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.																																																				
C	-5.7528589	1.2230699	-4.7036223	0.0001																																																				
LL	1.1818083	0.1142585	10.343282	0.0000																																																				
LK	0.3552860	0.0793298	4.4785965	0.0001																																																				
DB	0.0234459	0.0058025	4.0406616	0.0004																																																				
VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.																																																				
C	-5.7008126	1.2560798	-4.5385752	0.0001																																																				
LL	1.1827928	0.1163396	10.166730	0.0000																																																				
LK	0.3524634	0.0812531	4.3378475	0.0002																																																				
DB	0.0145124	0.0293216	0.4949392	0.6250																																																				
DE	0.0378573	0.1217089	0.3110477	0.7583																																																				

LS // Dependent Variable is LVA1					LS // Dependent Variable is LVA				
Date: 8-04-2005 / Time: 21:48					Date: 8-04-2005 / Time: 21:43				
SMPL range: 1 - 30					SMPL range: 1 - 30				
Number of observations: 30					Number of observations: 30				
VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.	VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.
C	-0.2297914	0.2402009	-0.9566633	0.3469	C	-5.5710743	1.2104555	-4.6024609	0.0001
LK1	0.3030171	0.0886916	3.4165259	0.0020	LL	1.1774876	0.1141503	10.315243	0.0000
					LK	0.3501047	0.0799268	4.3803194	0.0002
					DE	0.0968612	0.0241561	4.0097934	0.0005
R-squared	0.294224	Mean of dependent var		0.568721	R-squared	0.870240	Mean of dependent var		9.918879
Adjusted R-squared	0.269018	S.D. of dependent var		0.355023	Adjusted R-squared	0.855268	S.D. of dependent var		0.583066
S.E. of regression	0.303536	Sum of squared resid		2.579751	S.E. of regression	0.221820	Sum of squared resid		1.279305
Log likelihood	-5.765587	F-statistic		11.67265	Log likelihood	4.755055	F-statistic		58.12344
Durbin-Watson stat	0.812793	Prob(F-statistic)		0.001957	Durbin-Watson stat	1.678697	Prob(F-statistic)		0.000000

² Pierre Picard : Eléments de microéconomie, Théorie et applications, 5^e édition, Montchrestien, Paris, 1998.P149.

³ Edmond Berrebi : Mathématique, Exercices corrigés avec rappels de cours, Tome 2, 5^e édition, Dunod, Paris 1982, PP283.284.

.PCN

(N)

- (N-1)

%15 100* (/) =COEFF. DE VARIATION :

BAILLARGEAN Gérald : Probabilité statistique et techniques de régression, Ed.) -

(SMG, Canada 1989, page 32.

1998/11 -

f_x

Loi.Student.Inverse

Microsoft Office Excel 2003

T-Student

$t_{27}^{0.01} = 2.7707$ $t_{27}^{0.05} = 2.0518$:

. 15 1998/11 -

. 17 1998/11 -

P 162, Paris 2003 , DUNOD, 5^e édition, Econométrie,¹¹ REGIS BOURBONNAIS

()

. 2001

215

1982

COEFFICIENT D' ,

COEFFICIENT DE SYMETRIE,

3

APLATISSEMENT

. 26 SPSS

الاتصال وإدارة النزاعات

-

(2).



(3).

"

"

(cybernetics)

:

(4).

(1).

-1

(5).

"Karl W.Deutsch"

(6).

(8).

() - 2

(7).

(9).

(process)

Any phenomenon which shows a continuous change in time or any continuous operation or treatment.

()

(10).

(11).

It must be said that in a part of the literature, the two terms information and communication are often confused or used indiscriminately.

: ()

.1

.2

:
(12).

.1

.2

.3

.4

-

-

-

" Zbigniew Brzezinski "

Brezinski "

(15).

"

(conflict)

(dispute)

(deep - seated conflict)

(human needs)

(conflictmanagement)

(conflict regulation)

(13).

(16).

"

"

"

"Richard Nixon

» 1960

(17).-

)

-

(14).«

(

-

-

(SPECTACLES)

() (. .)
 ()
 (18).

(19)" Toffler " " " " Jean Baudrillard "

hard facts "

"

:

15.	.1985	.1
	Mac Bride, Sean, Many Voices one world. Unisco, Paris, 1980.P35	.2
	David Easton, Analyse du système politique, traduction de Pierre Rocheron, Armand Edition, 1974, P24	.3
	.147 1985	.4
.51 50	1993	.5
	Karl, Deutesch. The Analysis of International Relations. Prentice Hall inc, New Jersey, 1978. P40	.6
	Cohen, Bernard, C. The Press and Foreign Policy princeton University Press, New Jersey, 1963 P.60	.7
	.70 .1984	.8
	.151 1974	.9
	.20 .1987	.10
.207	2002 1 18	.11
	.19 2001	.12
	.237 2003	.13
	C.J.Bertrand, les Medias et l'information aux Etat –Unis depuis 1945 p. 69.	.14
	Fouad Benhella, Le choc de la communication globale, editions publisud, Paris,2005 p.8.	.15
	.23. 2001	.16
	.95	.17
	.98	.18
	.93	.19
	.295. 2002	.20

**براءة الاختراع مؤشر لتنافسية الاقتصاديات
الجزائر والدول العربية**

- /
-

()

OMPI

" "

" "

-2

-1-2

:

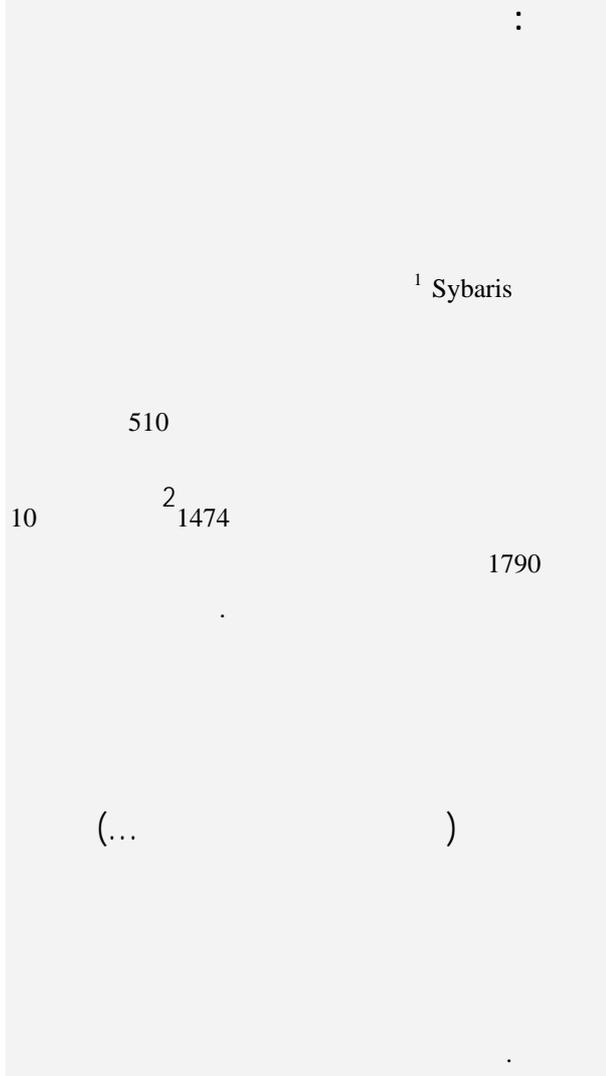
(...)

)

(

()

-1



(...) ✓ ✓
 () ✓ ✓

-3-2

.() ✓ ✓

1998 ³Nelson Mazzoleni

:
 () ✓ ✓ ✓
) ✓
) (✓
) ✓
) (✓
) (✓

-2-2

%80
:5 4

() () ✓ ✓
 (INAPI) (OMPI)) ✓
) (

(..)						
25691						
2003) 2002	1975	(1975	29	6
				282		2003
6655			15			267
						15
						(.83 81-77)
816						
5080						
8186						
(1)					
				1975		-
10405						579
2003	1975)		-
					(%1.4	
			1821			
						-
						-
						%95
93108						
		24236				
				29		-
				440		8186
				4248		-
(INAPI)					85-75	
					% 52	
				.%4.7	PIB	
	(WIPO)					(01)
		(PCT)				

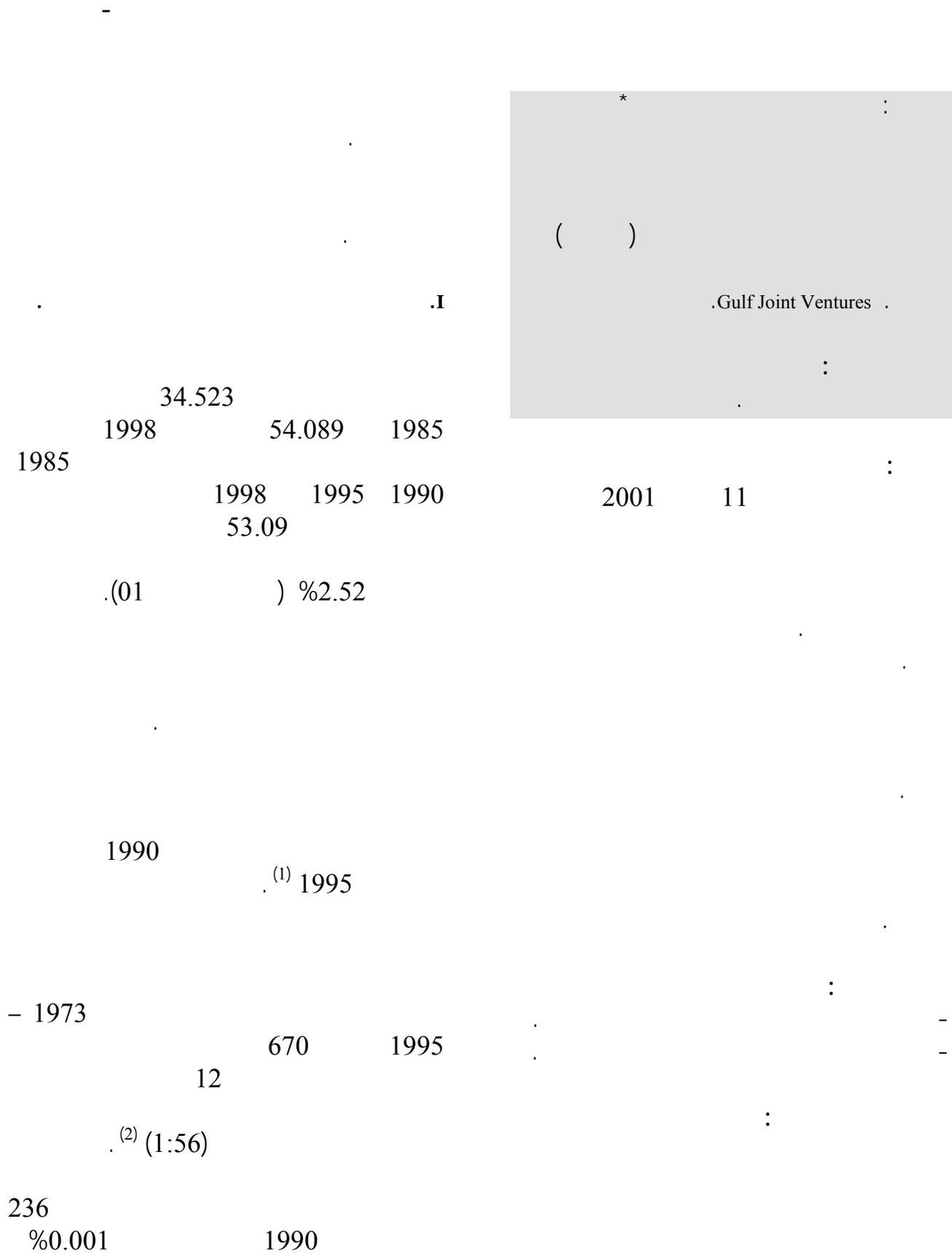
(2000-1997)				2000/03/08
)		15		
(...		3.75	(2003-2000)	
		(156)	%9.62	
		4532		
		.	1131	
			(WIPO)	
(2)			
	:			
)				
(...				
		(INAPI)		
			2000	1997
				(2000-1997)
				845
		108	%48.52	409
			84	%12.78
				%9.94
				7

: 01

37	207	244	61	714	775	19	316	335	1	578	579	1975
*	*	*	48	757	805	19	366	385	1	438	439	1976
17	232	249	58	670	728	18	365	383	0	422	422	1977
5	210	215	77	675	752	23	354	377	0	455	455	1978
26	235	261	61	723	784	29	362	391	0	419	419	1979
27	214	241	76	731	807	29	315	344	0	349	349	1980
28	183	211	59	738	797	36	299	335	0	340	340	1981
*	*	*	53	713	766	47	284	331	7	320	327	1982
19	197	216	88	727	815	16	300	316	0	295	295	1983
11	202	213	128	704	832	28	294	322	4	341	345	1984
14	202	216	168	671	839	35	255	290	2	276	278	1985
29	138	167	142	667	809	29	225	254	6	252	258	1986
25	121	146	170	596	766	72	234	306	7	227	234	1987
21	116	137	190	474	664	83	238	321	5	201	206	1988
24	120	144	186	462	648	60	204	264	4	200	204	1989
27	133	160	278	511	789	61	268	329	6	229	235	1990
27	103	130	308	479	787	55	301	356	6	170	176	1991
22	98	120	301	517	818	57	321	378	10	164	174	1992
44	99	143	328	503	831	42	256	298	8	138	146	1993
41	103	144	308	528	836	107	253	360	27	118	145	1994
31	115	146	408	693	1 101	89	292	381	28	134	162	1995
46	128	174	504	706	1 210	90	237	327	50	150	200	1996
41	174	215	*	*	*	117	350	467	34	207	241	1997
38	200	238	494	1 139	1 633	97	401	498	42	267	309	1998
67	190	257	536	1 146	1 682	93	371	464	36	248	284	1999
47	210	257	534	1 081	1 615	104	145	249	32	127	159	2000
22	156	178	464	923	1 387	116	217	333	51	94	145	2001
45	58	103	627	788	1 415	130	398	528	43	291	334	2002
35	120	155	*	*	*	120	363	483	30	296	326	2003
816	4264	5080	6 655	19 036	25 691	1 821	8 584	10 405	440	7 746	8 186	
30	158	188	246	705	952	63	296	359	15	267	282	
16,06	83,94	100	25,9	74,10	100	17,5	82,5	100	5,38	94,62	100	%

* WIPO

المشروعات الخليجية المشتركة كأداة لجذب الأموال المهجرة



27072.29)	:	.2	1990	(3)	%0.002	1995
			(1995				
			405				
			.	1998	28.8	%4.3	
14737.59 :				% 25.9	35.3		1998
9548.99 :				(4) 1998	%52		
			167			.II	
			(.02)	"	"	.1	
		:	.3				
					(5)		
		:					(6)
			-	(7)			
)			
				:			
				()	(...		
155.70	1997	1995	1990	1985		()	
222.83		180.19			(.01)		
(9)		256.06					
70.55							
100		1992					
		(10) 1997				"	
						(8) " ...	

%54.43

;(9)

)

:

.4

.(

.(

)

)

.(

:

:

.1

: 01

•

: 02 01

•

: 03 02

•

1999

(03)

:

-2.1

:

-2

2000

31015.2

.(4)

)
(

Infrastructure

-3

(

)

...

2001

11

-4

Economic Feasibility Studies

:

-3.1

(10)

: -5

)) (05
(

%24

:

•
• ()

• .5

• -1

-3

: -2

: -4

.(06)

: .III

: -1

) Comparative Advantages

) (07

(... ((...)

() : -5

) 08

(

-2

...

()

Common Market

: -3

-6

.(09)

:

2001 11

.1998 1995 1990 1985

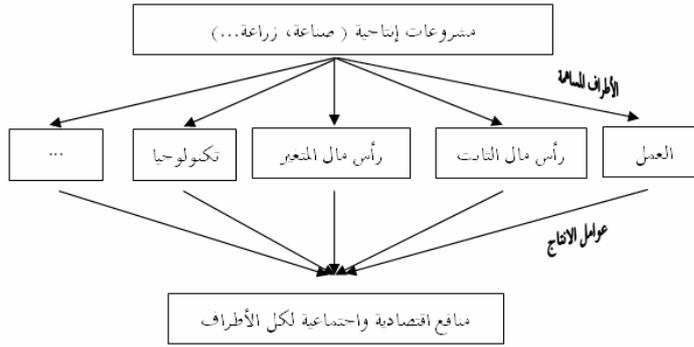
- (01)

	1998	1995	1990	1985	
22231.6 53.09	27040.5 49.9	26424.5 53.9	17325 56.09	18136.4 52.5	%
3939.85 9.76	4067.3 7.51	4011.7 8.19	3214.4 10.41	4466 12.93	%
1013.3 2.52	1089.9 2.01	889.1 1.81	802.4 2.59	1271.8 3.68	%
2306.2 5.12	4003 7.4	2854.4 5.83	1269.1 4.10	1098.3 3.18	%
2519.62 6.21	3905.2 7.2	2067.6 4.22	1376.3 5.45	2729.4 7.99	%
10095.27 23.44	13983.7 25.85	12709.1 25.96	6897.3 22.3	6791 19.67	%
42113.57 100	54089.6 100	48956.4 100	30884.5 100	34523.8 100	%

. (1999 1996 1991 1986)

:

(01)



- (02)

إجمالي	زراعة		مالية		خدمات		مقاولات		صناعة		مشروعات تجارية		الدولة	
	رأس مائ	عدد	رأس مائ	عدد	رأس مائ	عدد	رأس مائ	عدد	رأس مائ	عدد	رأس مائ	عدد		
8178.09	123	54.48	1	76.25	5	37.32	6	11.71	9	7921.15	21	77.18	81	الإمارات
9028.26	52	0	0	7516.3	22	211.01	7	19.73	6	1280.61	14	0.61	3	البحرين
445.68	108	0	0	0	0	70.29	14	41.37	36	329.21	41	4.81	17	السعودية
79.86	64	1.33	4	0	0	2.38	5	5.63	15	5.85	5	64.67	35	عمان
30.41	54	0	0	2.75	1	8.02	6	2.59	9	12.17	7	4.88	31	قطر
9309.99	4	0	0	7142.29	2	2167.7	2	0	0	0	0	0	0	الكويت
27072.29	405	55.81	5	14737.59	30	2496.72	40	81.03	75	9548.99	88	152.15	167	الإجمالي

.12 (1997 :) :

1. 1989 :
2. 1989 :
3. 1994 06 :
4. 1995 04 :
5. 1994 26 :
6. 1994 04 :

.222/3000/9/1718 :

1999 - (03)

0	0	1	1-
1	3	0	0
2	3	0	2
2	3	0	3

0	3	0	2-	
-	-	0	1-	

.09 2002 29 - 28

- (04)

2000	1998	1996	1994	1992	1990	
31015.2	29186.1	27000	25105	22896	22106	

.39 28 (2001)

.1997

- (05)

(%)	(\$)		
/	/	/	
141.85	7.82	40	
40.65	59.38	71	
89.45	7.31	119	
/	/	/	
75.54	27.24	74	

.176-169 2001 15 - 13

.() 2000

- (06)

65	35	
39	61	
46	54	
39	61	
37	63	
45	55	

.1990

(Revealed Comparative Advantage) RCA :

- (07)

1990	1990	1990	1990	1989	1990	
0.42	0.13	0.02	1.92	0.34	0.02	
10.9	10.8	10.9	6.57	8.25	10.6	
0.50	0.03	0.03	0.44	0.45	0.03	
0.14	-	0.02	0.30	0.85	0.29	
0.36	0.04	0.04	0.48	0.11	-	

Source: Fatima al-shamsi, samir elshihal, "Gulf cooperation council as customs union, is it feasible ?. department of economic college of business and economic, university of UAE, p. 143.

RCA > 01⇒

- RCA < 01⇒

- (08)

		..					
							1
59.52	38.26	37.23	24.03		25000		
55.08	35.04	34.57	20.78		50000		
							2
70.44	66.39	37.73	49.91		90000		
61.37	58.30	28.37	41.82		180000		
56.16	53.75	23.20	37.15		360000		
							3
23.86	19.43	17.07	12.37		410000		
21.88	17.56	15.56	10.61		820000		
21.85	17.15	15.13	10.19		1640000		
							4
91.13	75.14	78.35	49.1		70000		
82.71	67.52	72.38	41.96		135000		
77.43	62.80	68.59	37.45		270000		
							5
67.77	60.93	66.45	40.71		160000		
78.61	58.04	64.17	37.28		320000		
71.69	56.34	62.32	35.09		640000		

13

.130 (1998) 48

.1998 -1990

- (09)

4.88	0.47	0.76	2.82	7.02	0.97	3.42	*

.215 1999

[]

:

.*

:

1981 (*)

" (1)

.323 2001 15 - 13 " () " (2)

(2000) 19 " () " (3)

.07 (3)

(1999) (4)

.18 (1983 :) : (5)

.1981 (6)

.1998 (7)

(8)

.17 " () " (9)

.16 (1999 :)₂ (10)

:

(1999 1996 1986,1991) (1)

.(1997 :) (2)

-28 " " (3)

.2002 29 (4)

:

" (5)

www.planning.gov.sa

Fatima al-shamsi and samir elshihi," Gulf Cooperation Council as customs union, is it feasible ?. department of economic college of business and economic,university of UAE.

) 48 13 " (7)

.(1998 (8)

.1999 [] (8)

LA QUESTION DU JURY CRIMINEL

(Etude comparée France - Algérie)

Dr Mohamed KORICHI - Université de Ouargla
mohamed.korichi@online.fr

Résumé : Le jury allait devenir dans le secteur juridique la représentation d'un postulat philosophique. C'est sans doute la raison pour laquelle, il n'a cessé d'animer de grands débats en sa faveur et à son encontre. Il a, en effet, suscité des controverses, sur la question de savoir, notamment, si les jurés ont au-delà de leur légitimité pour l'accès à la fonction de juger, les réelles aptitudes et compétences requises pour l'exercer.

Introduction

Expression d'une nouvelle souveraineté liée au droit de vote, « le jury en sa signification profonde indique que la source de toute justice est véritablement le peuple » [01]. En France, cette institution remonte à la Constitution française du 3 septembre 1791. En revanche, elle n'a été instaurée en Algérie que par le décret français du 24 octobre 1870. [02]

Afin de cerner au mieux le sujet qui nous préoccupe, nous examinerons successivement la question relative à la conception politique et sociale du jury (I), puis, celle qui se rapporte aux conditions d'aptitude à cette mission. (II).

I - Juré : l'attribut de la démocratie

Le jury criminel est conçu, au moins en théorie sinon en pratique, comme étant un droit essentiel du citoyen (A). Mais, le jury est-il l'application judiciaire de la souveraineté nationale, sur laquelle s'appuient implicitement le droit public français et algérien ? Certes il est enraciné dans notre histoire et manifeste de façon symbolique le fondement républicain de la Collectivité nationale. Si cette représentation est constitutionnellement établie en droit

algérien, elle demeure incertaine en droit français (B).

A- La conception politique et sociale du jury criminel

«Je regarde, disait Robespierre, comme incontestable que les jurés sont la base la plus essentielle de la liberté : sans cette institution, je ne puis croire que je suis libre, quelle que soit votre constitution». En effet, les partisans du jury assimilent très souvent la participation des citoyens au jugement des crimes au caractère démocratique de l'Etat. C'est grâce aux idées révolutionnaires que le jury s'est implanté dans la procédure pénale française comme l'affirme M.Esmein dans son ouvrage sur l'« Histoire de la procédure criminelle». Il s'agit d'«un des grands bienfaits dont il faut être réellement reconnaissant à l'Assemblée Constituante» [03].

Faustin Hélie, non moins enthousiaste déclare dans son traité d'instruction criminelle, «pourquoi cette grande institution du jury a-t-elle paru, en 1789-91, constituer le plus sûr instrument de la justice pénale? Pourquoi depuis cette époque a-t-elle résisté à tant d'efforts déployés pour la renverser [...], ce n'est seulement parce qu'elle assure la vérité des jugements criminels, c'est surtout parce qu'elle donne à la liberté civile son plus énergique appui [...], il est une garantie puissante pour sauvegarder ces deux puissants intérêts du pouvoir et de liberté et cette garantie ne peut être que le jury.».

M. Henri Donnedieu de Vabres ne dit pas autre chose, lorsqu'il déclare : «Il serait vain, à l'heure actuelle de réclamer la suppression du jury, qui apparaît à tort ou à raison, comme une conquête de la démocratie.» [04].

M. Garçon poursuit la démonstration : «Le jury constitue le meilleur garant des libertés publiques. C'est devant lui qu'on doit traduire tous les procès d'opinion ou de mœurs. Un gouvernement a toujours tendance à se

débarrasser de ses adversaires et à considérer comme subversive toute opinion qui contrarie ses desseins. Le jury ne permet que difficilement la perpétration des machinations politiques. Réclamant avec vigueur le retour à la restauration de la « séparation du fait et du droit », l'auteur conclut : « l'une des solutions qui consisterait à supprimer purement et simplement le jury serait certainement celle d'un Etat totalitaire ».

M. Casamayor présente pour sa part une vision « sociale » du jury et s'attache à en faire un symbole de solidarité. Selon lui, « quel meilleur catalyseur de solidarité [...] que la tête d'un homme en jeu parmi d'autres hommes? En les associant au procès criminel, le législateur responsabilise les citoyens à deux niveaux : d'une part l'accusé comparait devant des jurés qui ont en charge de le juger, et d'autre part ces derniers comparaissent devant le public qui les juge sur leur attention et sur leur verdict. La légitimité d'un jugement populaire est forte puisque la cour d'assises est l'image d'une justice libre et sereine où des jurés décident d'une cause où ils n'ont aucun intérêt personnel et particulier ». [05] Quelle meilleure illustration de cette « politisation » que le rapport du Haut comité consultatif de 1996, qualifie de tradition républicaine? Le rapport de M. Deniau fait justement remarquer qu'il est important pour l'accusé de comprendre qu'il n'est pas jugé par une institution lointaine mais par la société à la quelle il appartient.

En somme, le jury remplit une fonction d'intégration républicaine, élément qui n'avait pas échappé à Casamayor, puisqu'il déclarait à l'occasion d'un procès d'assises que les droits et les devoirs du citoyen se fondent dans le même creuset. C'est là que se réalise la synthèse de toute la démocratie.».

B- A la recherche d'un fondement légal à la représentation du jury

Le droit français, comme le droit algérien, donne à la représentation un fondement unique : le représenté n'est engagé que par un acte dont les termes

ont été définis par la seule volonté du mandataire, c'est pour l'avoir initialement voulu en confiant à celui-ci le pouvoir de le représenter. Ainsi, toute idée de contrainte disparaît-elle : tout entière construite sur cette volonté fictive, la théorie juridique de la représentation efface la volonté du représentant, conçu comme simple exécutant, magnifie la volonté réelle ou présumée du représenté, bref, elle gomme les rapports de pouvoir, les conflits éventuels, pouvant opposer le représenté au représentant.

Suivant cette analyse, les juristes se demandent depuis longtemps si le jury est l'application judiciaire de la théorie de la souveraineté nationale et du régime représentatif inauguré en 1789. C'est la théorie, sur laquelle s'appuie le droit public français et algérien. [06] : Pour les uns, le souverain ne peut être que selon la formule de J.J.Rousseau, « le peuple en corps »_ce qui suppose la reconnaissance des différences et le caractère divisible du peuple souverain dont la volonté collective sera dégagée par la procédure majoritaire.

En revanche, d'autres voient que le souverain ne peut être que la Nation, entité juridique abstraite, indivisible qui se trouve en elle-même instituée propriétaire du droit de se gouverner et qui, selon la formule de Sieyès, « existe avant tout, elle à l'origine de tout .Sa volonté est toujours légale, elle est la loi elle-même ». A la souveraineté « populaire »,l'Assemblée Constituante préféra la souveraineté nationale :la souveraineté réside dans la Nation ,entité juridique collective et indivisible ,qui existe au-dessus des individus et qui les dépasse.

Ce choix n'est alors pas sans incidence sur l'exercice de la souveraineté .Peut-on dire que la Nation « peut » déléguer sa souveraineté ? Mme F.Lombard exprime dans son ouvrage (« Les jurés-Justice représentative et représentation de la justice,p.8 ») qu' « elle y est obligée , dans la mesure où cette entité juridique abstraite doit nécessairement, pour exister et pour s'exprimer, passer par l'intermédiaire de représentants » [07]. En ce sens ,la souveraineté nationale postule un régime représentatif, c'est à dire un régime fondé sur une délégation de souveraineté à ceux qui représenteront la Nation, qui auront le pouvoir de vouloir, non

pour ceux qui les auront désignés, mais pour la Nation .

Cette théorie renvoie à une vision mythique de la Nation comme bloc indivisible et unanime .Comme l'observe P.Rosanvallon: « Ainsi hypostasiée, la Nation finit par prendre une figure bien abstraite, tant est forte la pensée de son unité et exigeant le refus de la concevoir comme une simple addition de particularités .Conçue de cette manière abstraite la Nation devient irréprésentable ».

C'est poser le problème de ce que certains nomment une aporie de la représentation :le raisonnement juridique finit par créer ce qu'il énonce :un système de représentation dans lequel c'est finalement, le représentant qui crée le représenté dans la mesure où la Nation n'a ni existence , ni volonté tant qu'elle n'a pas de représentants .

Le sociologue P.Bourdieu voit que cette théorie juridique est une « illusion » : « C'est parce que le représentant existe, par ce qu'il représente, que le groupe représenté ,symbolisé ,existe et qu'il fait exister en retour son représentant comme représentant d'un groupe » [08].

K .Marx voit dans cette construction juridique un exemple de fétichisme : l'entité juridique abstraite, fictive tend à être prise pour la réalité même ; la norme constitutionnelle tend à faire advenir ce qu'elle prescrit et ce passage par la forme juridique en constitue la garantie suprême[09] .

La représentation qui est faite du jury par de nombreux juristes repose sur la même démarche. D'après Mme F. Lombard, « le jury est la figure judiciaire de la Nation dont les jurés sont les représentants ; les jurés ne sont pas les mandataires de ceux qui les ont désignés ».Ils « incarnent » une entité qui les précède, le jury, lequel n'a pourtant d'existence que par eux ». [10] Seulement, en recourant à ces fictions d'un être collectif, qu'il soit Nation ou jury, s'exprimant par l'intermédiaire de

représentants privés de volontés singulières, le droit obscurcit ce qu'il faudrait précisément mettre à jour, en faisant de la représentation une espèce de concept écran qui interdit la connaissance des processus sociaux, historiques et symboliques qui ont rendu possibles l'émergence et le développement des institutions représentatives.

Mais, comment éclairer cette zone d'ombre que constitue le passage occulté par le droit qui va du représentant au représenté ? Bref, en mettant le juridique à l'épreuve du sociologique, en usant d'une approche renouvelée du concept de représentation. Partons d'un constat : le jury fonctionne à la représentation. .Mais celle-ci désigne tout à la fois un processus institutionnel et une activité de symbolisation : s'il s'agit du premier, la représentation peut être conçue comme une technique de médiation, un mode d'articulation entre l'Etat et la société, entre gouvernants et gouvernés. Ceci renvoie en général à la problématique du contrat. Quant au deuxième, la représentation peut être également considérée comme un processus dialectique.

Nous indiquons d'ailleurs que certains auteurs tels que Mme Catherine Violas-Bauer estiment que, le législateur français de 1978 s'est trompé entre représentation et représentativité. [11] Ainsi à l'occasion des propositions de réforme sur le recrutement des jurés suggérées par une Commission instituée par le Garde des Sceaux de l'époque M.Lecanuet,il fut mis en évidence une absence de représentativité du jury par rapport à la population des départements. Cette étude avait été effectuée sur la composition réelle des cours d'assises, par rapport à la population capable d'être juré dans des départements donnés. Dans certains d'entre eux, des causes furent renvoyées à l'absence de représentativité des listes dès l'origine, c'est à dire des listes préparatoires, sans que les étapes suivantes ne puissent y changer quelque chose.

En effet, dès le début alors que l'établissement des listes s'opérait sous l'autorité d'un magistrat, il s'avérait en fait que le recrutement des jurés était quasiment abandonné aux mains des maires ou du personnel de mairie. De cette constatation fut déduite l'absence du caractère démocratique du jury. D'où la nécessité d'une réforme .La confusion est alors consommée, la

représentativité est confondue avec la démocratie.

En vue de remédier à cette situation, le tirage au sort sur les listes électorales est choisi par le législateur. Le maire ne retrouve pas dans cette loi la même possibilité d'action que dans la loi antérieure. Désormais tirant au sort publiquement les noms, il lui incombe seulement d'informer la commission départementale des causes d'incapacité comprise en termes larges, et définie strictement par le code. Il a essentiellement une fonction de recueil d'information auprès des personnes concernées, ainsi que d'explication des devoirs en vue d'un éventuel retrait de leur nom sur la liste. La commission instituée par cette loi, est-elle même nouvelle, se situant non plus à l'échelle de l'arrondissement, mais au niveau du département.

Pour certains juristes, ce système de recrutement choisi, basé certes sur davantage d'égalité d'accès entre les citoyens, n'en est pas pour autant un modèle de représentativité. Le tirage au sort par hypothèse aléatoire quant au choix des personnes sur lequel il se porte, ne garantit aucunement une juste, et fidèle représentation de la société telle qu'elle est socialement structurée à un moment donné. En outre, si tel était le cas, il faudrait que ce système soit à même de pouvoir corriger constamment les modifications et évolutions inévitables des différentes catégories concernées.

L'étude de Mme F.Lombard a conclu qu'il s'agit, ni plus ni moins que d'un nouveau mode de représentation, concourant à l'application dans le domaine judiciaire de principes identiques à ceux qui ont participé à la construction de l'Etat tel que nous le concevons encore. Or, le législateur français, a confondu la légitimité d'exercice d'une fonction avec ses modalités d'exercice. Plus encore, affirme l'auteur : « Si, au cours du temps, il y a bien une légitimité, inaugurée par la Révolution, qui ne change pas, en revanche son exercice selon l'époque, a autorisé la pluralité des contenus, au travers de multiples techniques de choix et

de diverses théories de la représentation ». [12] La représentation démocratique s'agissant du jury suppose toujours selon l'auteur un choix entre deux hypothèses, soit laisser les citoyens élire leurs représentants, c'est à dire les jurés, soit abandonner cette désignation « au choix aveugle du tirage au sort ».

Il est à noter également qu'en droit français, le jury populaire n'est pas un principe à valeur constitutionnelle. En revanche, il constitue en droit algérien un des droits fondamentaux reconnus par les lois. L'article 168 de la Constitution algérienne de 1989 le prévoit expressément. M.René Faberon a déjà écrit : « Il représente le peuple, l'organe naturel des sentiments de générosité, de pardon et d'humanité » [13].

En France, dans le cadre de la réforme de la procédure criminelle, le Haut Comité consultatif de 1996 [14] associe le jury à un élément de citoyenneté très symbolique. M.Lesclous et Mme Marsat dans leur article (« Rapport du Haut comité consultatif sur la procédure de jugement en matière criminelle », Rev.Int.D.P.,p.3.), ont également écrit : « Il remplit donc une fonction d'intégration républicaine, tout en resserrant les liens du peuple avec sa justice ». Le Haut Comité conteste cependant sur le plan juridique l'assimilation entre jury et représentation du peuple. De quels arguments les membres de celui-ci font-ils état pour étayer leur thèse ? D'abord ils invoquent l'article 3 de la Constitution française de 1958, aux termes duquel la souveraineté nationale appartient au peuple qui l'exerce par ses représentants et par voie du référendum. Les jurés, faute de mandat de représentation dont seules disposent les autorités législatives et faute d'un mode de nomination par l'élection, ne sauraient tirer leur légitimité de la souveraineté nationale. Mais, on peut se demander si l'article qui pose le principe du « gouvernement par le peuple et pour le peuple » n'a pas de quoi nuancer la portée de l'article 3 précité.

Le Haut Comité a recours à un autre argument découlant de la jurisprudence du Conseil constitutionnel français, selon laquelle le jugement par jury ne figure ni dans la Déclaration des droits de l'Homme, ni dans aucun préambule de la Constitution. La question se pose également, dès la Constitution de 1791 et en 1793, de savoir qui traite des activités

judiciaires sous l'intitulé de « pouvoir » (quoiqu'en le subordonnant à l'exécutif et au législatif,) et qui affirme que tous les pouvoirs émanent de la Nation. N'est-ce pas admettre implicitement que le jury est dans ce cas ?

Certains auteurs comme Marcel David estiment que la bonne manière de répondre à la question des fondements du jury populaire est de l'envisager durant sa phase initiale, c'est à dire sous l'angle du mode de désignation des jurés par voie de tirage au sort conformément aux dispositions de la loi de 1978, le jury populaire a bien pour fondement la souveraineté comme autorité suprême, tout en constituant un des attributs légitimes de celui-ci. En revanche, dès lors que les jurés sont en mesure d'exercer leur activité juridictionnelle le fondement de celle-ci réside dans la symbiose entre la citoyenneté démocratique et le civisme républicain. C'est de la citoyenneté que les jurés sont habilités à se prévaloir : « Ce qui implique pour chaque citoyen et chaque citoyenne tirés au sort le droit d'exercer leur fonction selon des modalités qui leur permettent d'en user effectivement et qui, de plus, leur laissent en principe le droit éventuel d'y renoncer. Ainsi, c'est au nom du civisme, donc de l'éthique qui ne se réduit pas à un simple devoir moral, que le juré est tenu de fournir une raison valable pour l'obtention d'une dispense, impliquant renonciation, de sa part, à assumer la fonction, et ce à peine d'une amende dans le cas contraire ». [15]

Quant à l'argument décisif, déjà invoqué, auquel a recours le Haut Comité et qui l'amène à considérer la cause juridiquement entendue, est tiré du mode de nomination des jurés : ceux-ci n'étant pas élus mais tirés au sort ne sauraient faire figure de représentants. L'auteur a remarqué à l'encontre de cette assertion, que le fait pour les jurés d'être élus ne leur confère pas en 1791 et en 1793, la qualité de représentants. Il ajoute encore : « Bien que pour la mise en œuvre supra-fonctionnelle du pouvoir législatif l'élection s'impose, celle-ci n'est pas le seul mode de nomination qui, eu égard aux instances dotées de la souveraineté fonctionnelle, trouve grâce auprès de la démocratie

.C'est bien ainsi que l'entend la gauche radicale durant la Troisième République ; elle estime même que le tirage au sort, dès lors qu'il est effectué sur la base du suffrage universel, offre plus de garanties de respect des principes démocratiques d'égalité et de non-politisation partisane que l'élection, du moins pour ce qui concerne le jugement par jury .Est-il même si sur qu'à n'être pas à proprement parler des représentants, à l'instar des députés élus, les jurés affaiblissent leur représentativité ? N'évitent-ils pas de la sorte de prêter le flan aux objections, pas toutes dénuées de justesse, qui assaillent les députés nantis d'un mandat représentatif de type classique hérité de la Révolution ? ».

Reposant sur la théorie du contrat social de J.J.ROUSSEAU, nous estimons que la légitimité de ces représentants trouve son appui dans le mandat de l'élu populaire : les gens délèguent une partie de leurs libertés aux élus populaires pour désigner parmi eux, des personnes qui les représentent auprès de l'autorité judiciaire. M. Bruno. Waechter a déjà écrit : « Le jury criminel scelle le contrat social dont il est le ferment, il est un mobile de liberté dont celui-ci est protecteur et qui joue au profit des divers acteurs au procès » [16].

Il nous semble d'ailleurs que le tirage au sort est le seul mode possible pour nommer les jurés, et assurer le respect du principe d'égalité de tous devant la loi .Nous dirons encore que la désignation par élection ne fonctionnerait pas bien avec la cour d'assises où la tâche des jurés ne dure pas longtemps, contrairement à celle des députés. Toutefois, pour renforcer cette représentation nous préférons qu'en droit français, comme en droit algérien, la commission départementale chargée d'établir les listes des jurés qui, mériterait mieux le nom de **Commission populaire**, soit présidée par un maire élu parmi par les maires des communes du ressort de la cour d'assises d'appel, ou son adjoint en cas d'absence ou d'empêchement. Nous voudrions par cette proposition voir la concrétisation de la théorie de la séparation et la collaboration des pouvoirs de Montesquieu : la présence des représentants de l'autorité judiciaire dans cette commission présidée par le représentant des représentants du peuple, ne serait qu'un contrôle mutuel, car la présence des jurés dans une cour d'assises serait l'autre face de ce contrôle. Le mandat du président qui serait désormais membre de cette

commission, serait de cinq ans. Son élection se déroulerait en même temps que les élections municipales.

Nous nous interrogeons à ce propos sur l'autorité chargée d'indemniser les jurés. Pour quelle raison ces derniers sont indemnisés par l'autorité judiciaire ? En réalité, la mission du juré est une collaboration de deux institutions : l'autorité locale, en considérant que le juré est le représentant du peuple ; l'autorité judiciaire, en considérant que le juré est un juge temporaire. Par conséquent, les charges de cette mission seraient désormais assurées par les deux institutions. Sur le plan pratique, **les modalités de cette contribution financière** seraient fixées lors de l'élection du représentant des maires des communes du ressort territorial de chaque cour d'assises.

II- Réflexions sur l'aptitude du missionnaire populaire

Le droit français, comme le droit algérien, fixe les règles principales de l'aptitude requise pour exercer la mission de juré (En France, depuis la loi du 15 juin 2000, **9** jurés si la cour d'assises statue en premier ressort et **12** jurés si elle statue en appel. En revanche, en Algérie, **2** jurés depuis l'ordonnance du 25 février 1995).

Bien qu'elles ne soient pas tout à fait identiques dans les deux droits, les conditions d'aptitude à la mission de juré sont cependant déterminées en général par deux critères : l'un lié à la capacité politique et civique, l'autre lié à la capacité intellectuelle (art.255,C.P.P.F. ; art. 261,C.P.P.A.). De même, les deux législateurs font en outre référence aux textes relatifs aux causes d'incapacité (art.256,C.P.P.F. ;art.262,C.P.P.A.) et d'incompatibilité (art.257,C.P.P.F. ; art.263,C.P.P.A.), qui constituent des mesures restreignant le droit pour certains individus d'être juré

Nous nous limitons à l'étude de la capacité intellectuelle qui touche principalement à deux questions : la première concerne l'âge du juré (**A**) et la

deuxième concerne les connaissances de ce missionnaire (**B**).

A- A la recherche d'un âge raisonnable du juré

En France, le code de procédure pénale exige l'âge de vingt trois ans pour remplir les conditions d'aptitude aux fonctions de juré (art.255, C.P.P.F., en sa rédaction issue de la loi du 29 décembre 1972).

En revanche, en Algérie, le législateur exige l'âge de trente ans révolus pour pouvoir exercer ces fonctions (art.261, C.P.P.A.) [17]. Originellement, l'âge de trente ans est considéré comme celui auquel dans la majorité des cas, l'esprit a acquis l'expérience de la vie suffisante pour apprécier sainement les mobiles et la portée d'un acte, et a perdu cette impulsivité et ce jugement entier qui sont les propres de la jeunesse.

Signalons également que la loi française comme la loi algérienne, n'impose pas de limite d'âge supérieure. Néanmoins, l'article 258, C.P.P.F., dispose que les personnes âgées de plus de soixante-dix ans peuvent, sur leur demande, être dispensées des fonctions de juré. Une telle disposition n'existe pas en droit algérien.

Nous rappelons d'ailleurs qu'en France, depuis le Code de brumaire de 1810, toutes les lois relatives au recrutement fixaient l'âge requis à trente ans révolus, mais l'article 3 issu de la loi du 29 décembre 1972, a abaissé cet âge requis à vingt trois ans. Dans tous les cas, cette obligation s'imposait à peine de nullité.

Or, un projet de loi établi par la commission de réforme à l'origine de la loi du 28 juillet 1978, prévoyait que les individus désignés par le sort âgés entre dix-huit ans et vingt-trois ans devraient être éliminés de la liste préparatoire. Cette proposition ne trouvant pas d'écho au Parlement fut supprimée. Dans un souci d'égalité de traitement, la commission avait proposé cette solution : elle estima que puisque les magistrats professionnels ne peuvent siéger avant d'avoir atteint vingt-trois ans, il devrait en être de même pour les juges occasionnels. En cela, la loi de 1978 ne modifia pas la règle préalablement fixée par la loi de 1972, ayant abaissé l'âge de trente à vingt-trois ans.

Cette réforme n'était pas satisfaisante pour certains juristes. M. Versini par exemple, ancien président de cour d'assises fustige dans son ouvrage « Avez-vous une intime conviction », cette loi qui abaisse l'âge à vingt-trois ans, tant l'expérience et la maturité sont importantes pour juger équitablement les autres. L'auteur dénonce de même vivement le système du tirage au sort institué par cette loi, qui place sur un même pied d'égalité « l'idiot du village et le professeur du Collège de France ». C'est donc, selon lui, « se moquer de la justice que d'y admettre tout le monde, c'est à dire n'importe qui ».[18]

Notons, par ailleurs que, le projet de loi français n° 2938 de juin 1996 portant réforme de procédure criminelle ramenait de vingt-trois à dix-huit ans l'âge minimum requis pour exercer les fonctions de juré. Cette modification fut l'une des dispositions les plus débattues à l'Assemblée nationale française.

M. Jacques. Toubon a justifié cette modification par le souci d'associer la jeunesse à une justice qu'elle ne comprend pas toujours et dont elle se sent parfois ignorée. Il a par ailleurs considéré qu'« il n'y avait aucune raison de conserver des âges différents pour la majorité civique ou civile et pour la participation à un jury criminel » [19].

D'autres tels que Mme Frédérique Bredin et MM Jean-Pierre Philibert, Patrick Devedjian ont partagé le même point de vue. Ils ont considéré que la citoyenneté ne pouvait se diviser et que des personnes disposant du droit de vote devaient, quel que soit leur âge, pouvoir exercer les fonctions de juré.

La Commission des Lois de l'Assemblée nationale n'avait pas été convaincue par ces argumentations et avait adopté un amendement tendant au maintien du droit actuel. Selon son rapporteur Pascal Clément, il peut « paraître paradoxal, à un moment où une majorité se dessine en faveur d'une expérience minimum préalable à l'exercice des fonctions de juge d'instruction, d'abaisser ainsi l'âge des jurés : ceux-ci

remplissent des fonctions juridictionnelles qui exigent une certaine maturité que n'ont pas forcément tous les citoyens de dix-huit ans. En outre, comme l'ont souligné différentes personnes auditionnées par la commission, cette diminution de l'âge minimum requis rompt le parallélisme établi avec les magistrats qui, en raison des diplômes exigés et de la durée de la scolarité à l'Ecole nationale de la magistrature, auront, eux, largement plus de dix huit ans [...]. Les fonctions de juré demandent en outre une maturité que n'ont pas forcément des jeunes gens entre dix-huit et vingt-trois ans qui, souvent, ne sont pas encore entrés dans la vie professionnelle ; le maintien de l'âge minimum actuel protège les jeunes adultes de la réalité souvent sordide évoquée au cours des débats des cours d'assises. »[20]. Cette Commission s'appuyait dans sa décision sur les résultats des études sociologiques de M.Christian.Bonnet, établissant que les individus deviendraient aujourd'hui de plus en plus vite adolescents et adultes de plus en plus tard.

Il nous semble que le mieux est de recourir à l'âge de la majorité civile : car, à cet âge, on est capable de tous les actes de la vie civile (art.488, C.Civ.F. ;art.40, C.Civ.A.). La représentation du juré populaire n'est qu'une application générale de ces textes : le juré en tant que mandataire par ricochet doit remplir les conditions générales pour accomplir un acte juridique. Et en premier lieu avoir l'âge de la majorité civile, à savoir, dix-huit ans en droit français et dix-neuf ans en droit algérien. Cette majorité, donne-t-elle la capacité de juger ? « Juger, disait, Casamayor, peser des intérêts et des valeurs en conflit ». Si, le législateur français comme le législateur algérien, rend, ces personnes pénalement responsables à l'âge de dix-huit ans, c'est qu'il suppose qu'elles sont capables de distinguer entre le mal et le bien, l'interdit et le non interdit. Et donc, ils pourraient juger. A ce propos, nous signalons qu'en France, le maire de Strasbourg est une personne âgée de vingt-et-un ans. S'il est capable de résoudre les problèmes d'une métropole, à fortiori, il est apte à participer à un jury criminel.

D'ailleurs, si on désigne un jury composé de personnes entre dix-huit et soixante-dix ans, c'est afin que le peuple soit représenté dans la diversité de ses opinions sociales car, le choix des jurés se fait par un tirage au sort qui est le « plus neutre des modes de désignation » Il permet probablement un

meilleur équilibre, entre indulgence et sévérité grâce à la diversité des personnes et des âges.

B- vers un jury quasi-professionnel

Le législateur français, comme le législateur algérien, exige également que le juré sache lire et écrire (art.255, C.P.P.F. ; art.261, C.P.P.A.). Le critère est celui de l'alphabétisation. La personne illettrée est donc inapte à remplir une telle mission.

Cette condition a été également affirmée par la jurisprudence. La cour suprême algérienne dans un arrêt du 20 février 1968(Annuaire de la justice 1968, p.58) a cassé un jugement rendu par un tribunal criminel qui a admis en son sein, contrairement à l'article 261, C.P.P.A., un assesseur juré illettré car le jury doit participer activement et en pleine connaissance de cause aux débats qui se déroulent devant lui et être à même d'agir avec discernement, soit pour punir, soit pour excuser, soit pour acquitter.

M. Nouguier voyait que cette cause d'inaptitude s'appuie sur une justification légitime : « Quant à l'impuissance de ceux qui ne savent ni lire ni écrire en français, elle était notoire avant la loi (entendu celle de 4 juin 1853), quoiqu'elle n'eut point été déclarée par la jurisprudence. L'expérience avait bien souvent démontré, dans le cours des débats, spécialement pour les affaires de faux, les fâcheux effets pouvant résulter d'une pareille ignorance. L'abus, lors du vote, des billets illisibles ou des billets blancs, amenant parfois des acquittements étranges, avait rendu ces effets plus fâcheux encore. Il y avait en outre, peu de convenance et de dignité à admettre, lorsque la loi ordonne la remise aux jurés, au moment où va s'ouvrir sa délibération, d'une partie notable des pièces de l'affaire, que les pièces pussent être une lettre morte pour certains d'entre eux » [20].

Le point de vue de Tarde n'est pas différent. Il nous a rapporté : « Je tiens du chef d'un jury ce renseignement que, dans une affaire très grave, sur sept oui l'un était écrit voui, on crut devoir voter de

nouveau : il n'y eut alors que six oui, l'auteur du voui ayant écrit non parce que l'orthographe de non mais point celle de oui lui était connue...etc.» [21].

M. Donnedieu de Vabres, dans son traité (Traité élémentaire du droit criminel et de législation pénale comparée, p.709), prétendait également que les jurés sont souvent « incapables d'attacher aux débats la somme d'attention nécessaire ».

Quant à André Gide, il nous fait part de son étonnement ayant lui-même à plusieurs reprises exercé les fonctions de juré : « Ce n'est pas que pour être bon juré une grande instruction soit nécessaire, et je sais certains paysans dont les jugements sont plus sains que ceux de nombre d'intellectuels ; mais je m'étonne néanmoins que les gens complètement déshabitués de tout travail de tête soient capables de prêter l'attention soutenue qu'on réclame ici des heures durant. L'un d'eux ne me cachait pas sa fatigue ; il se fit récuser aux dernières séances : « sûrement je serais devenu fou », disait-il. C'était un des meilleurs. » [21].

L'avis de M. Cruppi n'était pas différant : « A suivre époque par époque ces définitions on voit que chacune d'elles reflète la philosophie du jour, et demande au juré les facultés et les méthodes que chaque jurisconsulte a dû reconnaître à son philosophe préféré. » [23].

De même, M. Forgues en réponse à une question posée lors d'une séance consacrée à la question « Faut-il supprimer le jury ? » ; « Le mal est plus grave au point d'être incurable et ce n'est pas pour des raisons d'indocilité du président et des assesseurs qu'il acquitte, mais parce qu'il lui-même inapte à ces fonctions[...], et que cette équipe de hasard ne peut théoriquement donner aucune garantie d'intellectualité moyenne, alors que c'est précisément à elle incombe le soin de juger des affaires de jour en jour plus délicates. » [24].

Le point de vue de M. Jean. Graven, n'est pas moins sévère. Lors de son intervention aux III^è journées d'Etudes juridiques Jean. Dabin (Louvain 19 et 20 mai 1967), il disait : « Un jury est incapable de déceler les causes profondes et le métabolisme d'un délit, et il

convient de le remplacer par des vrais juges pénaux. ».

M. El-Kailani estime qu'il n'y a pas de raison de choisir des juges non qualifiés au motif qu'ils sont du peuple, les juges professionnels sont également du peuple. En outre, ils sont souvent, cause de leur ignorance, influencés par l'éloquence des avocats [25].

Mme. Violas-Bauer a conclu dans sa thèse, « La question du jury de la cour d'assises, p.185 », qu'il faut « adjoindre à côté de ces personnes novices, des citoyens exerçant des professions en relation avec les sciences humaines, telle qu'un psychologue par exemple, ou d'autres plus spécialisés dans le secteur juridique, permettrait d'aboutir à un collège des personnes ayant des techniques de raisonnement suffisamment différentes. Cette composition permettrait d'apporter au jugement de l'affaire un éclairage tout à fait intéressant. De surcroît, aptitudes professionnelles et personnelles permettraient une meilleure appréhension de l'affaire, de l'accusé ainsi que des conséquences les mieux adaptées. ». L'auteur nous a donné également un exemple concernant la cour d'assises des mineurs : « la cour d'assises des mineurs ne propose-elle pas pour cette juridiction, d'associer au magistrat instructeur deux autres magistrats spécialisés, c'est à dire les deux du tribunal pour enfant et deux assesseurs laïcs supplémentaires tirés au sort pour l'affaire sur des listes de personnes appartenant à des catégories socio-professionnelles déterminées : médecins, psychologues, éducateurs, assistants sociaux, membres de l'enseignement. Pour quelle raison cette composition envisageable pour les mineurs ne le serait-elle pas a fortiori pour les majeurs ? L'aspect psychologique n'est pas plus à négliger lorsqu'il s'agit de l'une ou l'autre de ces catégories. ».

Nous rappelons d'ailleurs, qu'hormis une certaine connaissance de la langue officielle, la loi française comme la loi algérienne n'exige aucune aptitude particulière. C'est ce que certains auteurs contestent : « On pourrait à notre époque où l'instruction est obligatoire et

généralisée se montrer un peu sévère et exiger au moins, le certificat d'études primaires » C'est aussi en fonction de cette idée que certains législateurs en Europe tel que le législateur italien décide que les jurés devaient être munis d'un titre d'études secondaires. Mais il s'agit il est vrai de la condition d'aptitude pour exercer les « fonctions » de juré au stade de la cour d'assises ». [26] De même, le projet de loi français n° 2938 portant réforme de procédure criminelle n'a pas apporté des innovations concernant cette question.

A vrai dire, notre avis sur ce point est moyen, il prend en considération deux ordres. Le premier concerne la nécessité de garder l'esprit de l'institution de jury. Le second relatif à l'exigence d'avoir des connaissances juridiques pour pouvoir trancher des questions de droit : il faut reconnaître d'abord que la participation des citoyens à l'administration de la justice répressive, est un fait historique qu'on rencontre d'assez bonne heure dans les anciennes civilisations. Mais le principe corrélatif de l'incompétence des citoyens pour juger toute une partie du procès criminel, à savoir les questions de droit, n'a pu apparaître qu'avec le développement d'une civilisation qui a transformé la répression, de simple fait, instinctif, souvent arbitraire, en un véritable phénomène juridique ; les questions posés au procès se sont alors dissociées et distinguées. Le juge primitif devait apprécier souverainement, dans chaque espèce, si le fait qui lui était soumis méritait une peine, si son agent devait être puni, et de quelle peine il pouvait être frappé ; l'ensemble du problème restait une pure question de fait, d'opportunité ; il consistait dès lors en un examen qui n'exigeait aucune lumière d'ordre technique et professionnel ; seulement l'identité de situation sociale du juge et du criminel suffisait à assurer à l'individu poursuivi la garantie essentielle qu'il n'y avait guère d'abus à redouter d'un juge appelé peut-être demain à être jugé dans les mêmes conditions qui marquaient sa judicature temporaire [27].

Mais dès lors que la répression a perdu son caractère arbitraire, dès lors qu'elle n'a pas pu être fondée seulement sur la coutume ou sur la loi, se sont posés des questions nouvelles, des questions de droit : il ne s'est plus agi seulement de savoir si tel fait avait été commis par tel individu (question de culpabilité) ; il s'est agi de savoir si le fait imputé était bien un fait punissable, et quel nom il portait dans la catégorie des faits punissables (question de

qualification); il s'est agi, ensuite et surtout, de savoir quelle peine appliquer au fait punissable étant donné sa qualification, chaque incrimination et chaque qualification comportant telle sanction et non une autre; et les deux dernières questions, qualification et application de la peine, sont des questions de droit [28]; elles exigent des connaissances techniques et professionnelles, la science de la coutume, de la loi, que ne peuvent avoir de simples citoyens car, « le peuple n'est pas jurisconsulte », disait Montesquieu ». [27]

Par conséquent, nous proposons qu'en droit français comme en droit algérien, les futurs jurés siégeant à la cour d'assises, demeurent des simples citoyens tirés au sort. Toutefois, ils devraient suivre **une courte formation** avant l'ouverture de la session de 78 heures. Celle-ci comporterait seulement l'enseignement du **droit pénal spécial** et uniquement des exemples sur les affaires inscrites au rôle de la session: il s'agirait d'expliquer aux jurés les éléments constitutifs du viol ou du vol ainsi que leurs circonstances aggravantes. La formation serait assurée par des avocats stagiaires qui ne seraient pas parties aux affaires inscrites au rôle de la session, le cas échéant en France, par les Elèves avocats en coordination avec les C.R.F.P.A. Nous estimons d'ailleurs, que notre proposition participerait à ce que nous appelons l'**auto-professionnalisation** du peuple, c'est à dire le peuple, serait, à travers le temps, et, grâce à ses représentants, capable de résoudre des questions de droit.

Ainsi Raymond. Lindon a-t-il pu écrire après une longue expérience d'avocat général, tout le bien qu'il pensait des jurés en ces termes: « Sans doute, la composition des jurés doit-elle, d'un point de vue démocratique, être améliorée, mais il n'en demeure pas moins que les jurés sont pour moi des gens admirables. Je les ai vus à l'œuvre et je demeure émerveillé de la sérénité et de l'attention avec lesquelles ils suivent les débats et écoutent l'accusé, les témoins, le ministère public, l'avocat, de la conscience avec laquelle ils veulent trouver la vérité,

tenir compte de tous les éléments humains, se dépouiller même, dans la mesure du possible, des préjugés qu'ils peuvent avoir.[...]. Remplir les fonctions de juré, c'est accomplir le plus beau devoir civique qui existe dans notre régime politique, et je l'ai toujours vu faire d'une façon qui me fait tenir la Cour d'Assises en haute estime » [29].

M. Jean-Yves Le Borgne, avocat, ancien directeur de l'Institut de droit pénal du barreau de Paris conclut de même: « Je suis désolé de dire devant un tel aréopage que la légitimité du juge-pas de base polémique, nous avons tous le respect qu'il convient et la considération méritée pour le corps des magistrats-est une fiction dont on se plaît à se demander sur quoi elle repose. Ontologiquement, historiquement, philosophiquement, quel est le fondement de la légitimité du juge? Jadis, il était celui qui possédait la délégation du roi. Aujourd'hui la preuve que rendre la justice au nom du peuple est un mythe tient dans la réalité: il est des jugements de peu d'importance rendus « au nom du peuple français » et, des jugements fondamentaux rendus « par le peuple français », c'est-à-dire le jury populaire ». L'auteur poursuit: « Si l'on supprime le jury, on arrache à la justice son âme. Certes, ce qui est source de vérité est aussi l'occasion d'erreurs et cela nous pose problème, mais il faut conserver l'âme de la justice avec une possibilité de contrôler de ses erreurs » [30].

Me Huguette André-Coret, Avocate, ancienne présidente de la Conférence des Bâtonniers soutient la même conclusion: « Je puis me référer à mon expérience d'avocate auprès d'une juridiction d'une grande ville nouvelle de la Région parisienne. Les jurés, dans leur grande majorité, sont des personnes consciencieuses. Elles sont convaincues d'être elles-mêmes des juges. Je reprends à cette occasion les propos de M. Jean-Yves Leborgne: je crois qu'il ne faut pas se priver de la sacralisation du juré. » [31].

Rappelons à ce propos, que l'étude du Groupe de recherche et d'information sur la fonction de juré de Lyon a démontré que le contact avec la cour d'assises était impressionnant pour la plupart des jurés (87 %) par le cérémonial [32]. C'est pourquoi nous souhaitons que notre proposition soit étayée par une autre formalité qui participerait d'une part, à l'atténuation des pressions que les jurés

peuvent subir par le « prestige des robes noires et rouges », et de donner aux jurés le respect qu'ils méritent en tant que des « juges d'un jour », d'autre part.

En effet, nous voudrions qu'en France, le futur juré, siégeant à la cour d'assises porte une écharpe tricolore identique à celle que porte le maire français pendant l'exercice de ses

fonctions. Toutefois, elle porterait ainsi un petit « flambeau » qui symbolise la liberté, et la date de l'instauration du jury populaire en France : « 1789-1791 ». De même, le futur juré algérien devrait également porter une écharpe tricolore qui porterait le Drapeau Algérien, ainsi que un petit « flambeau » mentionnant la date de l'indépendance de l'Algérie ainsi la date de l'instauration du premier jury dans ce pays: « 1870-1962 ».

Références bibliographiques

- [01] VOUIN (R.), «La cour d'assises de 1808 à 1958.», in , Mélanges Hugueney, Sirey, 1964, p.225
- [02] MARTINAGE (Renée.), « Le jury dans l'Empire colonial », in, «Les destinées du jury criminel », Ester ,Lille,1990,p.188.
- [03] VIOLAS - BAUER (Catherine.), La question du jury de la cour d'assises, thèse Paris I,1996,p.67.
- [04]DONNEDIEU DE VABRES (Henri.), Traité élémentaire de droit criminel et législation pénale comparée, 3^{ème} édition, Sirey, Paris,1947, p. 710.
- [05] CASAMAYOR, La justice, l'Homme et la liberté, Arthaud, 1965, p.39
- [06] BOUCHIËR (Saïd.). La théorie de l'Etat, O.P.U., Alger, 1993, p. 30 ; LOMBARD (Françoise.), Les jurés -Justice représentative et représentations de la justice, L'Harmattan,Paris,1993,p7.
- [07] LOMBARD (Françoise.),op.cit.,p.8.
- [08] BOURDIEU (Pierre.), « La délégation et le fétichisme politique », in BOURDIEU (Pierre.), Choses dites , Les éditions de Minuit , 1987,p.186.
- [09] MARX (K.), L'idéologie allemande, Ed. Sociales, Paris, 1975.
- [10] LOMBARD (Françoise.),op.cit .,p.9.
- [11] VIOLAS-BAUER(Catherine.) ,op. cit., p.70.
- [12] LOMBARD (Françoise.),« Les citoyens- juges - la réforme de la cour d'assises »,Rev.Sc.Crim.,1996, p.775 ; Les jurés-Justice représentative et représentations de la justice,op.cit.p.294.
- [13] Annuaire de la justice-Ministère de la justice algérien, 1965, p.17
- [14] Sur les travaux de ce comité, voir, MIGNON- GARDET (Marie.), « Le rapport du Haut comité consultatif sur la réforme de la procédure criminelle : un sens d'équilibre», Petites. Aff., n° 58, 13 mai 1996, p. 4.
- [15] DAVID (Marcel.), « Souveraineté, citoyenneté, civisme : quelle légitimité pour le jury », in, « La cour d'assises », La Documentation française, Paris, 2001,p.131.
- [16] WAECHTER (Bruno.). « Le jury criminel à l'épreuve de la souveraineté populaire », Petites.Aff.,n°43, avril 1996,p.8.
- [17] C'est au jour du tirage au sort du jury de jugement qu'il convient de se placer pour apprécier l'âge d'un juré :C.S.A.,Crim.30-12-1975,Po.n°12567 ;C.C.F.,Crim-26-07-1966, Bull.Crim.,n°213.
- [18] VERSINI., Avez-vous une intime conviction, Brèséd.,1990.

- [19] GIRAULT (Jean-Marie.), Rapport n ° 275 (96-97), fait au nom de la Commission des Lois, déposé au Sénat le 20 mars 1997, p.71-72.
- [20] NOUGUIER (Charles.), La cour d'assises, Traite pratique, 5 Vol., Éd. Cosse., 1889,p.485.
- [21] TARDE (Gabrièl.),La philosophie pénale, Masson, Paris 1892 ,p.443.
- [21] VIOLAS-BAUER (Catherine.),,op.cit., p.178.
- [23] CRUPPI (Jean.),,La cour d'assises, Calmann -Levy, Paris, 1898.,p.261.
- [24] FOGUES (Emile.), « Faut-il supprimer le jury ? », Rev.Pén.D.P.,1929, p.262.
- [25] EI-KAILANI (Farouk.). (« Isticiale El-Cadâ », « L'indépendance de l'autorité judiciaire », 1^{ère} éd., « Dar El-Nahda El-Arabia », Le Caire, 197, p.30.
- [26] BOUZAT (P.), PINATEL (J.), Traite de droit pénal et de criminologie, T.II, 2^e éd, Dalloz, Paris, 1970,p.1093
- [27] GARRAUD., Traité d'instruction criminelle et de procédure pénale, t.IV., 3^e éd, Sirey, Paris, 1926,p.2..
- [28] DONNEDIEU DE VABRES (Henri.), Traité élémentaire de droit criminel et de législation pénale comparée, op.cit.,p.708.
- [29] LINDON (Raymond.), « Justice : un magistrat dépose... »,P.U.F. ,Paris, 1975.
- [30] LE BORGNE (Jean-Yves.), « Si l'on supprime le jury , on arrache à la justice son âme »,Annonce de la seine, n° 25, 28 mars 1996,p.5.
- [31] ANDRE-CORET (Huguette.), « Ne pas se priver de la sacralisation du juré », Annonce de la Seine.,n° 26,1^{er} avril 1996,p.8.
- [32] Voir, l'analyse du psychologue Didier Weber dans son article, (« L'angoisse d'être juré », Gaz.Pal., 1992, Doc., p.493.).

Problématique des zones steppiques Algériennes et perspectives d'avenir

Bouid NEDJIMI - Centre Universitaire de Djelfa.
bnedjimi@yahoo.fr
Mokhtar HOMIDA Centre Universitaire de Djelfa.

Résumé : Depuis plusieurs décennies les ressources naturelles de l'espace steppique (sol, eau, végétation,...) ont subies de sévères dégradations dues aux effets combinés d'une pression humaine et animale croissante et d'une sécheresse aggravante sur ces écosystèmes.

Ces dégradations sont accentuées par le contexte d'affaiblissement de la gestion traditionnelle des territoires provoquées par les changements socio-économiques et politiques, et l'absence de mesures appropriées de la part de l'Etat et ses services techniques pour substituer aux anciennes règles de gestion du patrimoine pastoral et écologique, de nouvelles règles pour assurer la sauvegarde et le développement durable des ressources naturelles.

Aussi et malgré les efforts considérables consentis par l'Etat dans les zones pastorales et agro-pastorales, la situation reste préoccupante et la concrétisation des objectifs est toujours confrontée à d'importantes contraintes notamment écologiques et socio-économiques.

Cette déstructuration a conduit à de multiples contraintes dans les systèmes traditionnels d'organisation et a entraîné une démobilisation des populations agro-pastorales qui jusque-là assuraient la sauvegarde de cette ressource.

Abstract : For several decades the natural resources of steppe region (soil, water, vegetation...) have undergone severe degradations due to the combined effects of a human and animal pressure increasing and of a worsening dryness on the ecosystems.

These degradations are accentuated by the context of weakening of the traditional management of the territories caused by the socio-economic and political changes, and the absence of suitable measurements of the State and its technical departments to substitute for the old rules of management of the pastoral and ecological inheritance, of new rules to ensure the safeguard and the durable development of the natural resources.

In addition, the considerable efforts authorized by the State in the pastorals and agro-pastorals zones, the situation remains alarming and the concretisation of the objectives is always confronted with significant in particular ecologic and socio-economic constraints.

This destructure led to multiple constraints in the traditional systems of organization and led a demobilization of the agro-pastorals populations which up to that point ensured the safeguard of this resource.

plus en plus puissants. Cette destruction est également aggravée par l'accroissement de la pression animale sur les surfaces pastorales et par le prélèvement des produits ligneux destiné à la satisfaction des besoins en combustibles (2).

Ces différents phénomènes ont contribué à accroître la fragilité des écosystèmes, à réduire leur capacité de régénération et à diminuer leur potentiel de production. Dans les zones les plus vulnérables, la surexploitation des ressources naturelles renouvelable a eu pour effet de favoriser différents processus de dégradation conduisant à une progression rapide de la désertification (3), dont le problème majeur au quel l'élevage fait face dans ces zones est la rareté et l'irrégularité des ressources alimentaires. La production animale des ruminants dans les zones arides se caractérise par des crises périodiques dues à des disettes résultant de la sécheresse.

Au jourd'hui, la situation dans les zones pastorale et agro-pastorale reste préoccupante et la concrétisation des objectifs est toujours confrontée à d'importantes contraintes notamment

- Le caractère souvent trop sectoriel des actions de développement entreprises et la place insuffisante accordée à l'approche globale et intégrée.
- La faible prise en compte des données écologique et socio-économique dans de

1. Introduction

On désigne généralement par parcours, des pâturages formés par une végétation spontanée et exploitée de manière extensive en vue de l'alimentation d'un cheptel, dans notre cas, essentiellement ovin (1). Suite à la croissance démographique et à la sédentarisation d'une partie croissante de la population steppique, on assiste actuellement à une extension rapide de l'agriculture au détriment des meilleures zones pastorales dont la végétation naturelle est détruite par des moyens mécaniques de

nombreux projets et l'absence d'une politique d'aménagement du territoire et de gestion des ressources naturelles.

- La faible participation des populations aux programmes entrepris, aussi bien au niveau de l'identification et de la formulation des projets qu'au niveau de leur mise en oeuvre et de leur évaluation.
- La faiblesse des moyens et services techniques et administratifs concernés et leur manque de coordination.
- La contribution insuffisante et parfois absente des institutions de recherche, de formation et vulgarisation aux programmes de développement.

Compte tenu de l'état de dégradation des parcours et de la forte pression humaine et animale qui s'exerce sur ces écosystèmes naturels, la reconstitution du couvert ne peut plus être assurée dans la plus part des cas par les mécanismes naturels de régénération et nécessite le recours à des techniques d'aménagement et de gestion des terres. Ces techniques se basent sur l'utilisation judicieuse des eaux de pluie et la plantation d'espèces ligneuses adaptées à ces régions, contribuant aussi bien à l'accroissement de la production qu'à la protection des sols contre l'érosion (4).

2. Présentation des zones steppiques

La steppe Algérienne est située entre les isohyètes 400mm au nord et 100mm au sud. Elle s'étant sur une superficie de 20 millions d'hectares (5), entre la limite sud de l'Atlas Tellien au nord et celle des piémonts sud de l'Atlas Saharien au Sud, répartie administrativement à travers 08 wilayas steppiques et 11 wilayas agro-pastorales totalisant 354 communes. Le climat varie du semi-aride inférieur frais au nord à l'aride inférieur tempéré au sud (6).

La plus part des sols steppiques sont caractérisés par la présence d'accumulation calcaire réduisant la profondeur de sol utile ; ils sont généralement pauvres en matière organique et sensibles à la dégradation. Les bons sols dont la superficie est limitée, se situent au niveau des dépressions (sols d'apport alluvial) soit linéaire et constituées par les lits d'oueds soit fermées et appelées Dayas (7). La végétation steppique est représentée par quatre (04) grands types de formations (8) :

Les parcours à graminées :

- *Stipa tenacissima* (l'Alfa).
- *Lygeum spartum* (Sparte).

- *Aristida pungens* (Drinn).

Les parcours à chamaephytes :

- *Artemisia herba alba* (Armoise blanche).
- *Artemisia compestris* (Armoise champêtre).
- *Arthrophytum scoparium* (Remth).
- *Thymelaea microphylla* (Methnane).

Les parcours à espèces crassuléscentes :

- *Atriplex halimus*.
- *Salsola vermiculata*.
- *Suaeda fructuosa*.

Les parcours dégradés et post culturales :

- *Noaea micronata*.
- *Piganum harmala*.
- *Asatragalus armatus*.

3. Quelques données socio-économiques

Il est généralement admis que traditionnellement l'activité dominante dans la steppe était le nomadisme. Ce mode de vie est basé sur la transhumance vers le Nord et vers le sud. Cette transhumance était dictée par un besoin en fourrage dans des zones favorables (parcours présahariens en hiver, zones céréalières en été), réglementée par des ententes tacites entre tribus. Les revenus étaient tirés essentiellement de l'élevage.

Aujourd'hui la situation a évolué dans les sens d'une tendance à la sédentarisation et à la disparition progressive du nomadisme.

3.1. Transhumance d'hiver et d'été (Achaba-Azzaba)

Le nomadisme et notamment la transhumance (Achaba-Azzaba) constitue la principale activité pastorale qui découle des facteurs historiques économiques et sociaux. C'est une forme d'adaptation à un milieu contraignant où l'offre fourragère est marquée par une discontinuité dans le temps et dans l'espace. Ces déplacements, s'effectuant en été vers les zones telliennes (Achaba) et en hivers vers les parcours présahariens (Azzaba), allègent la charge sur les parcours steppiques leur permettant ainsi de se régénérer.

En complémentarité avec les parcours steppiques, les parcours présahariens, qui couvrent une superficie estimée à environ 16 millions d'ha (9), sont exploités par les éleveurs en hivers parce qu'en cette saison, l'offre fourragère des parcours steppiques est faible et la température est très basse.

Ces parcours qui recèlent de grandes potentialités sont caractérisés par un hiver doux

et une végétation palatable pour le cheptel. Cette végétation se compose de plantes pérennes (*Retama retam*, *Aristida sp*, *Arthrophytum sp...*), d'annuelles et d'associations diverses.

Cette forme de l'élevage extensif était menée depuis longtemps sans grande difficulté, grâce aux équilibres écologiques et socio-économiques.

Ce pendant ces équilibres sont remis en cause en raison notamment de la diminution de la superficie des parcours et de la chute de leurs rendements à la suite des sécheresses répétitives et de la croissance continue des effectifs ovin d'une part de l'extension de la céréaliculture au dépens des meilleurs parcours d'autre part, réduisant ainsi les ressources alimentaires du cheptel.

Le mouvement (Ahaba) était relativement facile à organiser du fait d'une grande partie des zones d'accueil était constituée essentiellement par les grandes exploitations du secteur public que l'administration instruisait pour le libre accès aux champs sans contrepartie.

Cette pratique a cependant été limitée depuis la réorganisation de la gestion des terres agricoles du domaine public qui s'est traduit par la multiplication de petites exploitations autonomes (9).

4. Les facteurs de dégradation des écosystèmes steppiques

Depuis une trentaine d'années, l'écosystème steppique a été complètement bouleversé, tant dans sa structure que dans son fonctionnement à travers sa productivité primaire. On assiste à un ensablement progressif allant du voile éolien dans certaines zones à la formation de véritables dunes dans d'autres.

La réduction du couvert végétal et le changement de la composition floristique sont les éléments qui caractérisent l'évolution régressive de la steppe.

4.1. Facteurs physiques

4.1.1. Sécheresse

En générale la pluviométrie moyenne annuelle est faible (100 à 400mm) et sa répartition est irrégulière dans le temps et dans l'espace. Les pluies se caractérisent par leur brutalité (averse) et leur aspects orageux (6).

Les dernières décennies ont connu une diminution notable de la pluviométrie annuelle, avec parfois plusieurs années consécutives de sécheresse persistante.

De longues observations sur le terrain ont démontré qu'une aridité croissante provoque une détérioration des caractéristiques du sol donnant lieu à un processus de désertification observé notamment dans le sud oranais et le sud algérois.

4.1.2. Erosion éolienne

L'action de l'érosion par le vent accentue le processus de désertification, elle varie en fonction du couvert végétal. Ce type d'érosion provoque une perte de sol de 100 à 250 tonnes/ha/an dans les steppes défrichées (6).

4.2. Facteurs anthropiques (humains)

4.2.1. Le surpâturage

Le surpâturage est défini comme étant un prélèvement d'une quantité de végétal supérieur à la production annuelle des parcours (6). La majeure partie de la population steppique tire ses revenus à travers la pratique de l'élevage d'un cheptel principalement ovin (10). L'exploitation permanente des pâturages naturels, utilisant une charge animale nettement supérieurs au potentiel de production des parcours, à pour effet de réduire leur capacité de régénération naturelle.

Cette sur exploitation est aggravée par l'utilisation des moyens de transport puissants et rapides qui permettent la concentration d'effectifs importants du cheptel au niveau des zones fraîchement arrosées sans laisser pour cela le temps nécessaire à la végétation de se développer (piétinements, surcharge, plantes n'arrivant pas à boucler leurs cycles...).

Depuis 1975, l'effectif du troupeau ovin au niveau des zones steppiques a pratiquement dépassé le double en l'espace de 20 ans, allant de 8500.000 têtes en 1978 à plus de 15 millions de têtes en 1999, ce qui respecte 83% du cheptel national (11).

En absence d'un couvert broussailleux suffisant, la disponibilité en fourrage dépend seulement des plantes herbacées annuelles, elles-mêmes tributaire des précipitations, habituellement irrégulières.

Cette croissance du cheptel n'a été possible que par une alimentation de plus en plus basée sur les concentrés, ceux ci représentent actuellement plus de 50% de la ration des ovins dans l'ensemble de la région (6).

Sur les 20 millions d'hectares de parcours steppique on compte 15 millions de parcours palatables (12) qui se répartissent en fonction de leur état de dégradation comme suit :

La croissance exponentielle du troupeau steppique est due à plusieurs phénomènes dont :

- La croissance démographique, la forte augmentation du prix de la viande ovine (prix de détail du kg est passé de 50 DA en 1977, à plus de 600 DA en 2004).
- La distribution à bas prix d'orge et d'aliment concentré aux éleveurs et l'utilisation une vingtaine d'années de moyens mécaniques de transport du troupeau et de citernes d'eau.

L'offre fourragère des parcours ; estimée à 01 milliards d'UF (soit équivalent de 10 millions de quintaux d'orge) ne peut satisfaire que 15% des besoins alimentaire de cheptel ovin existant. Le déficit est comblé par l'importation de concentré et d'aliment de bétail, selon le Ministère de l'Agriculture (11), ces importations dépassent 200 millions de dollars chaque année.

4.2.2. Défrichage et extension de la céréaliculture

Au cours des années 70, l'extension de la céréaliculture fut caractérisée par la généralisation de l'utilisation du tracteur à disques pour le labour des sols à texture grossière fragile. Les labours par ces derniers constituent en un simple grattage de la couche superficielle accompagné de la destruction quasi totale des espèces pérennes. Ces techniques de labour ont aussi une action érosive, détruisant l'horizon superficiel et stérilisant le sol, le plus souvent de manière irréversible.

Compte tenu des terres laissées en jachère, la superficie labourée en milieu steppique est estimée à plus de 2 millions d'hectares(5), la plus grande partie de ces terres se situe sur des sols fragiles en dehors des terres favorables des fonds d'oueds ou de Dayates.

Cette culture épisodique détruit les plantes vivaces qui sont remplacées par des espèces annuelles incapables de retenir le sol. Le Houerou (6) estime que le degré de recouvrement des pérennes de la végétation steppique à diminué d'environ 25% en moyenne à moins de 5%.

4.2.3. Eradication des espèces ligneuses comme combustibles

Les besoins en combustible pour la cuisson des aliments et le chauffage, amènent les

habitants de la steppe à déraciner les espèces ligneuses, même parfois de petite taille (Armoise). D'après Le Houerou (6) la consommation moyenne de bois de feu est de 1.5kg de matière sèche par personne et par jour.

5. Les politiques d'organisation de la steppe

L'extension de la céréaliculture et la surexploitation des parcours sont les résultats de l'échec des déférentes politiques menées en milieu steppiques depuis l'indépendance. Ces politiques ont toujours ignoré l'organisation traditionnelle des éleveurs ainsi que leurs préoccupations.

Au lendemain de l'indépendance le statut juridique des terres de la steppe était issu de l'application de la loi du 22 avril 1863 (Sénatus Consulte) (5), qui à partager le territoire steppique en :

- Terres publique de statut domanial et communal regroupant les terres forestières, alfatières et les superficies de parcours. Les droits de l'exploitation sur ces terres sont précaires et révocables.
- Terres «Arch», propriétés collectives des tribus.

Les tentatives d'organisation des éleveurs et de parcours sont nombreuses et très peu ont donné des résultats positifs allant dans le sens de l'amélioration des parcours.

En 1975, fut promulguée, au titre de la troisième phase de la révolution agraire l'ordonnance du 17/06/1975, portant le code pastoral. Celle-ci stipule que les terres de parcours situées dans les zones steppiques et de statut communal, domanial et « Arch », sont propriété de l'Etat, à l'exception des terres ayant l'objet d'une mise en valeur constante.

L'application de la troisième phase de la révolution agraire à travers la mise en œuvre du code pastoral, a pratiquement été réduite au versement de l'ensemble des terres publiques et Arch au fond national de la révolution agraire(FNRA). Ces terres, en l'absence de règles de gestion, sont exploitées en fonction des capacités de chacun sans se soucier de la préservation des ressources naturelles.

En 1981 fut créé par décret, le Haut Commissariat au Développement de la steppe (HCDS), chargé de mettre en place une politique de développement intégré de la steppe, en tenant compte de tous les aspects économiques et sociaux.

Le HCDS lança plusieurs actions d'amélioration des parcours steppiques : mise en défens, plantations fourragères, ensemencements. Compte tenu de l'absence de participation des agro-éleveurs et du non-règlement du problème foncier, ces actions

n'ont aucun effet positif sur la régénération des parcours. Au contraire la dégradation des parcours s'est aggravée depuis.

En 1992, le HCDS met en œuvre une nouvelle méthode de réalisation des projets de développement (notamment ceux relatifs aux plantations fourragères), basée sur la participation des membres de familles d'agro-pasteurs, soit au niveau des périmètres communaux dont la gestion, une fois le projet réalisé sera confié à la commune, soit au niveau des terrains propriété d'agro-pasteurs, le HCDS assurant l'appui matériel et technique. L'impact de cette nouvelle approche participative sur l'amélioration des ressources pastorales reste conditionné par le règlement du problème foncier et la participation active des communautés d'éleveurs à l'élaboration et la réalisation des projets et à la gestion des périmètres aménagés.

Conclusion

L'aménagement et le développement de la Steppe restent complexes et difficilement maîtrisables actuellement quant aux choix des options, à prendre et aux nombreux paramètres interdépendants à appréhender aussi bien dans l'approche sectorielle qu'intersectorielle et ou intégré.

S'il est vrai aujourd'hui, que presque tous les problèmes posés au niveau de cet espace sont connus et admis de tous, il n'en demeure pas moins que le cadre dans lequel doivent s'inscrire les solutions est à rechercher tant sur les plans juridique, réglementaire, institutionnel, socio-culturel et technico-économique...

Aussi la connaissance approfondie des différents volets constituant le milieu steppique (écologique, sociologique, économique, culturel...) par des études rigoureuses, détaillées et surtout applicables aux diversités et spécificités de cette région sont nécessaires pour élaborer « la base de données » à partir de laquelle non seulement tous les aspects de la problématique seront cernés mais aussi, permettre la projection des stratégies à moyen et long terme dans un contexte planifié.

Ceci étant, les programmes qui permettent d'une part la protection des infrastructures en place (fixation de dunes, plantations,

mises en défens...) et d'autre part, le désenclavement de l'espace pastoral par l'ouverture de pistes, la création de points d'eau au bénéfice des populations, doivent être menées dans un cadre coordonné.

Néanmoins, les programmes à entreprendre doivent s'inscrire dans un cadre plus large (sous-région, région) pour des besoins de planification, essentiels à une meilleure rationalisation des investissements en concertation avec les agro-pasteurs.

Aussi, il est clair, que la réussite des programmes de développement de l'espace pastoral dépend étroitement de :

- L'élaboration d'une loi pastorale.
- La participation effective des populations pastorales non seulement dans l'exécution mais surtout dans la conception des programmes de développement.
- Les études d'aménagement intégré des zones à vocation pastorale et agro-pastorales.
- La cohérence et la coordination entre les intervenants dans ces espaces.

Ces aspects sont fondamentaux car aucune solution technique ne peut être viable si elle n'est pas adaptée à la logique des agro-éleveurs.

Les programmes de développement de la Steppe élaborés à ce jour et la valorisation de ses potentialités ont certes permis, l'exécution et la réussite de plusieurs projets mais, ils ont aussi connu de nombreuses contraintes, nées essentiellement de l'inadéquation entre les objectifs et les moyens à mettre en œuvre, l'omission d'intégrer l'agro-pasteur dans les modèles définis et des études limitées sans vision globale pour un large développement.

Au vu de cette situation, le champ de développement doit être traduit à un niveau plus large en terme de participation active des populations où les régions steppiques divisées en sous régions géo-climatiques seront inscrites comme cadre essentiel d'investigation avec un renforcement de l'outil de planification.

Références bibliographiques

- 1-Benrebiha A. et Bouabdellah E., 1992**-Note sur l'état des parcours steppiques en Algérie. Séminaire international du réseau PARCOURS, INES d'Agronomie de CHLEF-Algérie, Num. spéc. pp. 25-32.
- 2- Floret C., LE Floch E. & Pontanier R. 1992** - Perturbation anthropique et aridification en zone présaharienne in : l'aridité une contrainte de développement, caractérisation, réponses biologiques et stratégie de sociétés. Eds LE Floch E., Grouzis M., Cornet A. & Bille J.C., Ed. OROSTOM-Paris, pp. 449-463.
- 3- Nefzaoui A. & Chermiti A. 1991** - Place et rôles des arbustes fourragers dans les parcours de zones arides et semi-arides de la Tunisie. Options méditerranéennes. CIHEAM .Montpellier. Série séminaires n° 16 : 119-125.
- 4- Dutuit P., Pourrat Y. & Dodeman V.L. 1991** - Stratégie d'implantation d'un système d'espèces adaptées aux conditions d'aridité du pourtour méditerranéen. Rev. L'amélioration des plants pour l'adaptation aux milieux arides. Ed. AUPELF-UREF. Paris, pp. 65-73.
- 5- Ministère de l'Agriculture 1998**- Plan national d'action pour l'environnement. Rapport de synthèse. 15p.
- 6- LE Houerou H.N. 1995** - Bioclimatologie et biogéographie des steppes aride du Nord de l'Afrique- Diversité biologique, développement durable et désertisation. Options méditerranéennes. CIHEAM. Montpellier Série B : Etudes et recherches n° 10-397p.
- 7- Pouget M. 1980** - Les relations Sol-Végétation dans les steppes sud-Algéroises, travaux et documents de l' OROSTOM. Paris, 555p.
- 8- Djebaili S. 1984** - Steppe Algérienne Phytosociologie et écologie. O.P.U. Alger, 177p.
- 9- Ministère de l'Agriculture, 1999**- Instruction interministérielle relative à l'organisation de la transhumance d'été (Achaba-Azzaba). n° 301, 6p.
- 10- Soto G. 1997**- *Atriplex nummularia*, espèce pionnière contre la désertification. FAO. XI congrès Forestier Mondial. 13-22 Oct. 1997. Antalya- Turquie, Vol.2, thème 10, 2p.
- 11- Ministère de l'Agriculture 2000** - L'Agriculture par les chiffres. 15p.
- 12- H.C.D.S. (Haut Commissariat au Développement de la Steppe) 2001**- Problématique des zones steppiques et perspectives de développement Rap. Synth. 10 p.

Tableau 1. Effectif du cheptel national

Espèces	1990	1995	1999
	Production	Production	Production
Bovins	1 392 700	1 266 620	1 650 000
Ovins	17 697 270	17 301 560	18 200 000
Caprins	2 471 950	2 779 790	3 400 000
Camelins	122 450	126 350	220 000

Source : Ministère de l'Agriculture, 2000(11)

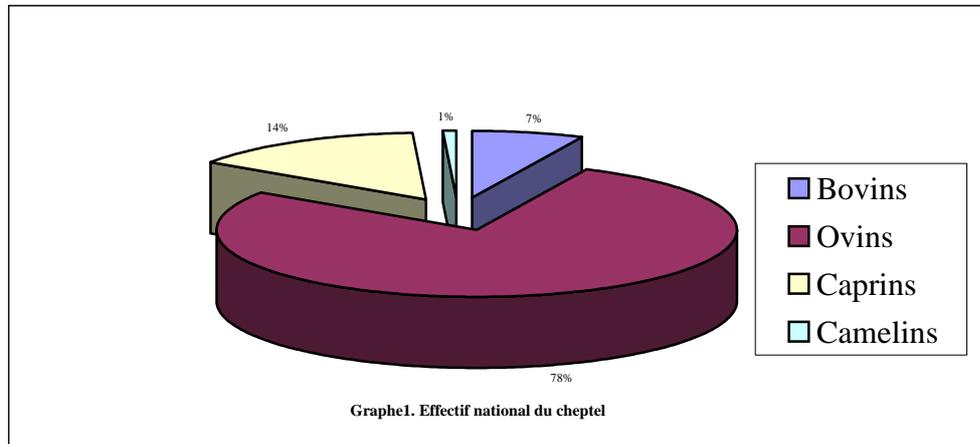


Tableau 2. Etat de dégradation des parcours steppiques

Etat de dégradation	superficie	Pourcentage	Production annuelle
-Parcours en bon état	03 millions d'ha	20%	120 UF/ha
-Parcours moyennement dégradés	5.5 millions d'ha	36.7%	70 UF/ha
-Parcours dégradés	6.5 millions d'ha	43.3%	moins de 30UF/ha

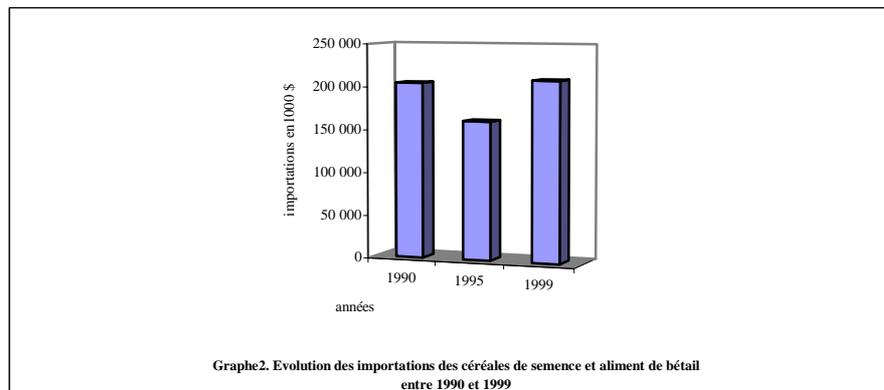
Source : HCDS, 2001(12) 1 UF équivalent à 1Kg d'orge.

Tableau 3. Evolution des importations d'aliment de bétail entre 1990 et 1999

Unité : 1000 \$ US

Produits	1990	1995	1999
Céréales de semence et aliment de bétail	204 591	161 209	209 646

Source : Ministère de l'Agriculture, 2000(11)



Savoir faire local dans l'Agriculture oasienne

déperdition ou reconduction

BOUAMMAR Boualem - Université de Ouargla
IDDER Med Azzedine - Université de Ouargla

Résumé : Deux systèmes agricoles, selon la dimension temporelle (ancien et nouveau système) se côtoient et sont en étroite relation. Le savoir faire local, principalement en termes de pratiques culturelles du palmier dattier et dont les anciennes palmeraies constituent le principal réservoir, est certes menacé, mais continue d'être le pourvoyeur de « techniques » et d'innovation paysanne pour les nouvelles palmeraies des périmètres agricoles de mise en valeur.

Les pratiques culturelles utilisées dans les nouvelles plantations de palmier ne constituent pratiquement qu'une simple reconduction des pratiques de l'ancien système agricole même si l'on qualifie (à tort d'ailleurs) celui-ci de moderne.

Certains métiers sont réellement menacés de disparition (grimpeurs et artisans) en raison des mutations socio-économiques connues par les anciennes oasis et en raison de nouvelles fonctions (purement économiques) auxquelles elles semblent être dorénavant destinées. La logique productiviste semble en effet prendre le dessus sur les rôles écologique et social qui était assignés à ces oasis.

Mots clés : savoir faire local, phoeniciculture, système agricole, techniques de production, pratiques agricoles.

I. Introduction :

Il est de coutume, quand on s'intéresse à l'agriculture oasienne, de parler de secteur moderne et de secteur traditionnel avec tous les préjugés que cela suppose.

Pour notre part et en matière d'approche, nous éviterons de nous enfermer dans le cliché dualiste, moderne –traditionnel où l'on assimile le système agricole ancien à un système archaïque, dépassé, « sclérosé », et le nouveau système à un système moderne évolué, performant et en pleine mutation.

Cette approche, suppose que ces deux systèmes sont soumis à la même logique et évoluent donc dans le même environnement. Elle suppose aussi une supériorité en terme de performance économique et que par conséquent l'ancien système est condamné à évoluer vers les nouvelles règles de l'environnement économique et social.

Sous cet angle, pour survivre aux lois du marché, une palmeraie (ou exploitation agricole oasienne) est condamnée à subir une mécanisation, une fertilisation minérale, une meilleure productivité, en bref, une plus grande intégration au marché par une plus grande utilisation d'intrants et un plus grand écoulement de la production sur le marché.

Un cinglant démenti nous est apporté aujourd'hui par les limites de l'agriculture productiviste et des organismes génétiquement modifiés, et l'émergence de l'agriculture biologique.

La nouvelle exploitation agricole oasienne évolue dans un environnement capitaliste où le marché est un élément déterminant et où elle constitue un capital de production et donc une source de revenu.

Quand à l'exploitation ancienne, elle répond à plusieurs fonctions dans la mesure où elle constitue une source d'approvisionnement en produits agricoles, une source « d'adoucissement » du climat et un lieu de détente où de villégiature pour les Ksouriens. Elle répond donc à une fonction écologique importante et permet l'implantation de centres de vie et constitue un lieu de repos dans un climat très austère.

C'est dans ce cadre que nous avons posé deux questions qui s'imposent à notre sens : Les pratiques culturelles des anciennes palmeraies sont-elles reproduites dans les nouvelles palmeraies ? Y a-t-il déperdition du savoir faire local ?

Sur cet aspect nous nous sommes reposés sur deux hypothèses qui constituent des réponses affirmatives à ces deux questions, ce qui est généralement admis mais non prouvé à l'heure actuelle.

Tout d'abord, nous tenons à rappeler les contours des notions de techniques culturelles et de pratiques culturelles. Une pratique est une façon dont un opérateur met en œuvre une opération technique alors que les techniques culturelles peuvent être décrites indépendamment de l'agriculteur ou de l'éleveur qui les met en œuvre, il n'en est pas de même pour les pratiques culturelles.

II. Matériel et méthodes :

Le travail de recherche s'est déroulé dans la cuvette de Ouargla où nous avons procédé à un zonage pour dégager les zones homogènes

sur le plan de la date de création des palmeraies (ancienne et nouvelle palmeraie). Ainsi, nous avons effectué 122 enquêtes dans les palmeraies d'EL kseur, Ngoussa et Rouissat qui sont relativement anciennes et dans les palmeraies de Hassi Ben Abdellah et Mkhadma qui sont des palmeraies de création récente.

Au vu du nombre important des exploitations agricoles anciennes par rapport aux nouvelles exploitations (un total de 10 033 exploitations dont 8 649 anciennes, soit 86%) nous avons pris 112 anciennes et 10 exploitations nouvelles.

Sur le plan méthodologique nous nous sommes basés sur un questionnaire qui retrace les pratiques et techniques pratiquées par les agriculteurs et des observations sur terrain qui nous renseignent sur l'état des exploitations. Notre démarche consiste donc à faire un état des lieux sur le plan de la conduite du palmier dattier et de faire ressortir les principales contraintes dans les anciennes et les nouvelles palmeraies et ensuite de faire une analyse comparative.

III. Résultats et discussions:

Nous nous limiterons à mettre en évidence les résultats les plus significatifs qui s'inscrivent dans notre problématique de départ.

Ainsi, sur le plan de la structure des exploitations phoenicicoles, nous avons relevé les principales distinctions qui relèvent de la nature de l'exploitation et de sa finalité (voir tableau 1 en annexes).

Le principal trait qui caractérise les anciennes palmeraies reste indéniablement le morcellement (du principalement à l'héritage et à l'attachement que porte les agriculteurs à leurs exploitations).

Les nouvelles exploitations sont le fruit d'une appropriation illicite ou par le biais d'une attribution des pouvoirs publics dans le cadre de mise en valeur des périmètres de mise en valeur (généralement divisés en lots identiques).

Il faudrait souligner que le sens donné par organisation d'une palmeraie diffère selon le contexte où l'on se situe. Si pour l'exploitation nouvelle, l'organisation de la plantation répond à un souci de facilité d'introduction de la mécanisation, d'augmentation des rendements et d'amélioration de la qualité des dattes, il n'en est pas de même pour l'ancienne exploitation où la densité et l'organisation répond aussi à un critère écologique (microclimat plus clément et la palmeraie est aussi assimilée à un jardin où une forêt) et économique dans le sens où cela permet de mieux diversifier les

cultures sous-jacentes (voir tableau 2 en annexes).

Le principal enseignement à en tirer est que les principales différences ne relèvent pas d'une introduction de techniques nouvelles créées en dehors des exploitations (ou exogènes) mais relèvent surtout de la finalité de l'exploitation qui a ses propres exigences.

Le deuxième enseignement est que l'on est encore loin d'un changement radical en matière de pratiques culturelles même si l'on note des différences qui relèvent beaucoup plus de la structure de l'exploitation.

Par ailleurs certaines pratiques autrefois plus généralisées, sont peu pratiquées en raison de manque de main d'œuvre qualifiée (ensachage par le lif, pollinisation non généralisée, lutte contre les déprédateurs par des moyens locaux tels que la cendre, le sel...). Ce phénomène est le résultat du vieillissement de la main d'œuvre et d'un exode agricole principalement dans les anciennes palmeraies.

Conclusion :

L'ancien système de production phoenicicole demeure un réservoir de savoir faire et la source la plus importante d'innovations paysannes dans la région de Ouargla. Les pratiques culturelles utilisées dans les nouvelles plantations de palmier ne constituent pratiquement qu'une simple reconduction des pratiques de l'ancien système même si l'on qualifie (à tort d'ailleurs) celui-ci de moderne,.

La déperdition, somme toute relative, du savoir-faire local est le résultat de mutations économiques (exode agricole, cherté de la main d'œuvre et des intrants) et socioculturelles. En effet, le vieillissement de la main d'œuvre conjugué à une dévalorisation de la palmeraie en tant qu'unité de production agricole ont engendré une rareté de plus en plus marquée de certains métiers traditionnels de production de la datte tel que le grimpeur et le déperissement de certains métiers de transformation des produits et sous-produits du palmier dattier.

Certains métiers sont donc réellement menacés de disparition en raison des mutations socio-économiques connues par les anciennes oasis et en raison de nouvelles fonctions (purement économiques) auxquelles elles semblent être dorénavant destinées. La logique productiviste semble en effet prendre le dessus sur les rôles écologique et social qui était assignés à ces oasis.

Références bibliographiques

- CAPILLON A. MANICHON H. 1991 **Guide d'étude de l'exploitation agricole à l'usage des agronomes**. INA, Paris Grignon
- COTE M. 1992 **Espoir et menace sur le Sahara ; les formes récentes de mise en valeur agricole**. Université Euro-arabe itinérante. 8^{ème} session . Ghardaia du 11 au 20 avril 1992.
- DORE T. - SEBILLOTE M. 1987 **Manuel didactique pour la construction de typologie fondées sur l'analyse du fonctionnement et de l'histoire des exploitations agricoles**. Rapport d'étude, INA Paris Grignon, Chaire d'Agronomie, Décembre 1987.
- DUBOST D. 1992 **Aridité, agriculture et développement ; le cas des oasis algériennes**. Revue Sécheresse, N°2, volume 3, juin 1992, pp 85-96.
- DUFUMIER M. cité par ICRA. **Recherche agricole orientée vers le développement**. Waginingin, 1994, p 53.
- GRUPE DE TRAVAIL ET DE COOPERATION FRANÇAISE. **Les interventions en milieu rural : Principes et approches méthodologiques**. Ministère de la coopération du développement, Paris, avril 1989, 198p.

Annexes

Tableau 1 : Structure des anciennes et nouvelles exploitations phoenicicoles

Structure	Palmeraie ancienne	Palmeraie nouvelle
Superficie	réduite (morcellement et parcellisation)	Plus importante
Densité	Elevée (500 à 600 pieds /ha)	Densité acceptable (100 à 150 pieds /ha)
Variétés	Diversité variétale importante	Monovariété (Deglet nour) ou Deglet nour + ghars
organisation	Irrigués organisés ou non organisés et parfois non irrigués (bour ou palmeraies du chott)	Irriguée et organisés
Cultures sous -jacentes	variées	Moins variées
Situation	Près des agglomérations	Loin de toute agglomération
Destination de la production	Une partie non négligeable est autoconsommée	L'essentiel de la production est destinée au marché

Tableau 2 Présentation des différentes pratiques et techniques culturales

Pratiques	Palmeraie ancienne	Palmeraie nouvelle
La multiplication	Se fait par deux méthodes (par rejet et par graine)	Se fait seulement par rejet
Le choix des variétés	Essentiellement en fonction de leur appréciation et leur conservation	Le critère de choix est un critère marchand
Le choix des rejets et leurs origine	Le premier critère est la largeur du cornaf mesuré avec le pouce	Le critère essentiel est le poids du rejet
La plantation	Préparer le trou de plantation, mettre du fumier et irriguer pendant 1 mois	Même procédé, en ajoutant parfois des engrais minéraux
Irrigation	Se fait par planches, cuvette et par billon	Irrigation par planche
La protection	Les produits utilisés sont le gypse, les cendres, les sels	Essentiellement le soufre et la chaux
La conservation	Se fait dans les maisons pour une longue durée dans des sacs et dans des casiers	Se fait dans les palmeraies pour un temps court juste le temps de la vente
L'entretien	L'entretien, le désherbage, les travaux du sol se font à la main avec des outils très simples	La toilette se fait à la main mais le désherbage se fait souvent avec des herbicides

Le marketing au sein de l'entreprise Un processus chronologique.

TARI Mohamed Larbi - Université de Biskra

Résumé : En Europe comme aux états – unis, nous observons depuis des années une évolution des organismes industriels et financiers face aux concepts modernes du management . Il est parallèlement aisé de s'apercevoir que l'accroissement de la compétitivité pour certains de ces organismes s'accompagne souvent d'un intérêt accru envers l'aspect marketing de leur gestion .

Cependant, en Algérie et jusqu'à un passé très récent , les Entreprises Algériennes n'avaient aucune maîtrise sur leurs instruments de gestion et à la limite n'en éprouvaient pas la nécessité vu que la sanction du marché était absente . Evoluant dans un climat protégé , l'entreprise s'est surtout consacrée à satisfaire les exigences de sa tutelle et de la planification, et offrait des produits sans s'intéresser à son marché et à sa situation financière .

Désormais, la soumission de l'entreprise publique économique (EPE) aux normes du marché et partant aux règles du droit commercial entraîne des changements dans ses relations avec ses différents marchés .

L'objectif du présent article réside dans l'importance des problèmes qu'un tel sujet soulève dans une conjoncture économique difficile .

Mots clés : Marketing, Marketing – Mix, Banque, client, satisfaction.

1/ Introduction :

Dans l'esprit de la plupart des gens, le mot « Marketing » correspond encore à une idée vague et approximative. Pour certains, faire du marketing, c'est procéder à des études de marché , pour d'autres surtout, cela consiste à réaliser de la publicité. D'ailleurs , pour un non spécialiste , la fonction de directeur de marketing et celle de directeur commercial signifient exactement une même activité, et s'étonne même de voir cohabiter des responsables pour chaque structure évoquée, comme c'est le cas de beaucoup d'entreprises .

Une autre constatation est à faire concernant la connotation subjective attribuée largement au terme « marketing », qui impute à ce dernier une certaine tendance à vouloir orienter les individus voir la société vers un type ou un modèle de consommation donné et préalablement déterminé. Celle – ci apparaît

clairement aussi bien dans ses objectifs que dans les méthodes utilisées. A cet effet l'idée même du marketing devient dangereuse et ses méthodes abusives , c'est ainsi que le monde assiste à la naissance d'un mouvement de défense des consommateurs dans les années soixante , d'abord aux Etats-unis ensuite à travers les autres continents ou l'échange est libéral .

2/ Position du Problème :

Le marketing représente une fonction ou une activité distincte dans la gestion des affaires , une logique de management basée sur une démarche méthodique et sur des techniques variées et rigoureuses , un état d'esprit ou même une philosophie .

Cette variété de points de vues montre l'utilité de s'interroger sur le contenu du concept . pour une bonne assimilation du problème , nous analyserons d'abord les

conditions d'apparition et l'évolution du marketing pour étudier ensuite sa signification .

Notre article s'inscrit dans le cadre de toutes ces préoccupations .

Pour cela , nous émettons l'hypothèse fondamentale suivante :

Le marketing est une philosophie à l'échelle de l'entreprise selon laquelle l'intérêt de celle – ci passe nécessairement par celui de ses clients .

Il est également important de signaler que l'article à pour objectif d'apporter des clarifications et des réponses à toutes les questions qui se rapportent à la définition de ce concept .

Aussi , il s'avère important de rappeler qu'à travers cet article nous poursuivons un ensemble d'objectifs :

- Montrer l'importance du marketing dans le développement de l'entreprise Algérienne .
- Montrer que le marketing n'est pas une solution conjoncturelle mais une approche scientifique des problèmes, centrée sur l'analyse et la satisfaction des besoins de la clientèle.

3/ Analyses et commentaires :

Certains auteurs estiment qu'il est hasardeux d'avancer une date quelconque à l'émergence et au développement de ce qu'ils considèrent comme étant plutôt un processus qui va évoluer à travers le temps.

Cependant plusieurs historiens et spécialistes éminents en la matière s'accordent à affirmer que le terme « marketing » a vu le jour exactement en 1905, date à laquelle il a été proposé pour la première fois dans le cadre d'un cours d'enseignement à l'université de PENNSYLVANIE aux Etats-Unis par un économiste, RALPH STARR BUTLER ⁽¹⁾ .

Ce nouveau terme fut proposé par son auteur dans l'objectif de rejeter l'approche économique classique de l'offre et de la demande . A cette époque, la théorie économique dominante affirmait que la demande est fonction des facteurs objectifs mesurables et quantifiables, à savoir le facteur revenu du consommateur et le facteur prix du produit. Certains économistes décident de rejeter cette affirmation et entrent en contradiction avec leurs confrères en prenant comme hypothèse centrale dans l'analyse de la satisfaction des besoins, que la demande est l'expression, non pas de la possibilité matérielle d'achat , mais plutôt le fait du « désir » d'acheter . A leurs yeux donc l'analyse traditionnelle s'avère obsolète et

insuffisante à expliquer le comportement d'achat, à une époque où le niveau de développement économique venait engendrer une société d'abondance caractérisée par l'existence sur le marché d'une importante concurrence, élargissant ainsi le choix des individus à se porter sur différents produits, techniquement et qualitativement au point . Pour ces économistes, et à leur tête BUTLER, l'offre ne crée pas la demande . Cette scission entre économistes américains tient en réalité de deux raisons complémentaires .

La première raison relève de la préoccupation, non pas des problèmes techniques, internes aux usines et aux fabriques , inhérents à la production, mais de chercher à comprendre et à expliquer ce qui advient du produit lorsqu'il sort de l'usine, tout au long du processus de distribution, à travers l'étude de la structure de l'appareil commercial , des coûts engendrés à chaque étape, ainsi que des problèmes nés du transport, du stockage, etc...

La raison à cela est à rechercher dans la volonté d'intégrer les variables qualitatives et psychologiques dans l'explication du comportement du consommateur, en se basant sur les résultats des recherches effectuées par les psychologues et les spécialistes du comportement social.

3-1 Evolution du marketing :

A sa naissance donc, le terme marketing fait explicitement allusion à ceux de « vente » et de « distribution », c'est à dire à la fonction relais ou transfert entre la production et la consommation, qui correspondait à l'époque à un champ d'investigation encore non étudié par la théorie économique. D'ailleurs, la célèbre « Américain Marketing Association » allait conserver pendant des décennies plus tard une acceptation limitative du marketing en présentant ce dernier comme l'ensemble des activités commerciales destinées à faire passer les biens et les services du producteur au consommateur ou à l'utilisateur.

L'ensemble des ouvrages consacrés également au marketing tout au long de la période comprise entre 1910 et 1950, traitent d'une manière analogue le marketing, c'est à dire selon une « optique vente », ces ouvrages se complètent tous à proposer aux praticiens des conseils sur la meilleure manière de vendre ou d'écouler des biens et des services .

Il faut attendre jusqu'en 1950, après la deuxième guerre mondiale, pour constater un changement d'optique de l'approche marketing, coïncidant avec la suprématie politico-économique des Etats-Unis ainsi qu'avec la mise en œuvre du plan

MARSCHALL de redressement de l'Europe, dévastée par la guerre .

A cette époque, en même temps que s'opère la conceptualisation de l'approche marketing moderne où l'accent va dorénavant être mis sur les analyses qualitatives du consommateur et de ses besoins et désirs, le concept de marketing va être introduit à travers les pays d'Europe Occidentale et se développer sous l'impulsion des hommes d'affaires américains et des filiales d'entreprises anglo-saxonnes. C'est à partir de cette date que de nouvelles fonctions vont être intégrées au marketing, et que le passage s'opère d'une « optique vente » vers « une optique satisfaction des besoins » . Le marketing doit assurer non seulement le transfert des biens et services du producteur au consommateur, mais également et surtout, devenir la fonction de détection et de satisfaction des besoins des consommateurs selon des objectifs déterminés à l'avance.

Afin de mieux comprendre l'itinéraire qui a permis d'arriver à cette situation , nous devons identifier les étapes successives ⁽²⁾ de l'évolution de l'activité économique ainsi que les facteurs qui les déterminent, tout en faisant remarquer que chaque étape de l'évolution économique va engendrer un type d'orientation ou d'optique propre à elle .

Trois phases distinctes sont à considérer dans ce processus à travers lesquelles la progression qualitative du marketing et de ses techniques se trouve déterminée fondamentalement par une série de trois critères de développement, à savoir :

- 1- Le niveau de développement technique de production ;
- 2- Les formes de l'échange commercial et des transactions ;
- 3- Les moyens et les formes de communication entre les partenaires .

3-1-1 Une approche de production :

L'histoire a montré dans la plupart des pays (Etats-Unis vers 1900, Europe après la seconde guerre mondiale notamment, pays du tiers monde après leur indépendance,...) qu'au départ, toute économie se trouve confrontée au problème du déséquilibre entre l'offre et la demande, à cause de l'insuffisance de la première à satisfaire le marché des demandeurs, d'où docilité de la demande vis-à-vis de produits insuffisants, voire rares quelquefois . C'est l'époque où le producteur (offreur) est roi, assuré de voir son produit s'écouler sans difficulté . Dans cette phase, il apparaît clairement que la primauté est accordée à la production et aux problèmes techniques internes à l'entreprise, et que tout effort commercial reste encore accessoire , le

marketing n'a pas de raison d'être . Si nous devons considérer le monde des institutions bancaires, la constatation à faire à propos de cette phase se résume à dire que l'activité ou la préoccupation essentielle est la collecte de l'épargne des particuliers ou des fonds provenant des entreprises. En terme de moyens d'action , la banque s'appuie sur un réseau de faible densité ainsi que sur une variété (gamme) réduite de produits (comptes-chèques ou bons).

Cette approche suppose que « le consommateur choisit les produits en fonction de leur disponibilité et accessibilité et que , par conséquent, la tâche prioritaire du gestionnaire est d'accroître la capacité de production et d'améliorer l'efficacité de la distribution »⁽³⁾ .

Cette approche est valable dans deux cas de figures :

- 1- La demande excède l'offre .
- 2- Le coût du produit est élevé et doit être abaissé pour élargir le marché .

Cette approche est la plus traditionnellement utilisée par les entreprises .

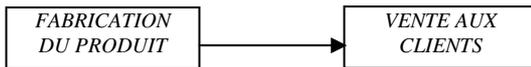
Ce type d'activités , fondées sur les impératifs de production n'était pas d'ailleurs inadéquat . Il était particulièrement bien adapté à une situation économique où la demande est généralement supérieure à l'offre . Dans ce cas, que l'on décrit en anglais par le terme de Seller's Market, c'est à dire où le vendeur n'a pas de mal à écouler sa production, et où il dicte ses conditions, les exigences du consommateur restent en second plan.

En Algérie, par exemple, les besoins des consommateurs étaient saisis surtout en termes quantitatifs. Les différents projets ne recouvrent généralement que l'idée de fabriquer un produit bien défini techniquement . La dimension qualitative de l'étude de marché est souvent ignorée . En fait, opérant dans un marché de vendeurs (Seller's Market), l'Entreprise publique économique se soucie d'abord de produire, de fournir une offre quantitativement suffisante . Les exigences des consommateurs (style, qualité...) sont généralement considérées comme secondaires .

L'existence de pénuries relatives ou absolues (selon les produits et/ou services) sur le marché national est, nous semble-t-il, partiellement explicative du refus de l'Entreprise Publique Economique d'adopter une stratégie marketing plus différenciée . Les produits offerts à la vente sont dans l'ensemble standardisés . Autrement dit, « chaque entreprise propose les mêmes

produits aux mêmes conditions, au même prix... faisant ainsi fi des particularités de tel ou tel segment de son marché»⁽⁴⁾. Des situations constatées et vérifiées, notamment dans le domaine bancaire (cas des banques commerciales Algériennes).

On observe, d'autre part, qu'au sein des Entreprises publiques Economiques, la fonction de production est toujours prééminente. Dans un tel contexte, la relation entreprise / clients peut se résumer ainsi :



Le point de départ est le produit. une fois ce dernier prêt (fini), l'entreprise tente alors de l'écouler sur le marché. La fonction commerciale se limite à un simple rôle de distribution. cette approche de la gestion commence, au fur et à mesure que l'offre s'élargit et se diversifie, à poser des problèmes d'écoulement aux Entreprises Publiques Economiques. En effet, la docilité du marché n'est plus garantie. L'offre ne crée donc pas toujours sa propre demande. Aussi l'Entreprise Publique Economique, pour continuer à écouler sa production, cherche à utiliser certaines techniques de stimulation de la demande telle que la publicité ...

Il nous semble que la réussite technique d'un produit ne constitue pas nécessairement une grande garantie de sa réussite commerciale. Il faut, en plus d'une stratégie de segmentation adéquate, différencier les produits par rapport à ceux de la concurrence.

Le produit doit être personnalisé notamment par sa qualité, son nom, sa forme, son prix, son canal de distribution, sa présentation esthétique, sa publicité....

Il faut que le gestionnaire prenne en charge tous les éléments qui concourent à l'identification et la valorisation des produits et/ ou service aux yeux de ses clients.

A titre d'exemple, notons qu'un bon conditionnement, en plus des fonctions de protection et de conservation, peut stimuler la vente d'un produit grâce à ses fonctions esthétiques et de communication. Le conditionnement peut donc jouer le rôle d'un « vendeur silencieux ». Ceci est surtout vrai pour les grandes surfaces où le client prend généralement ses décisions d'achat sans l'influence directe du vendeur.

L'entreprise publique Economique doit tenter de prendre en charge l'hétérogénéité de la demande et fabriquer des produits qui répondent le mieux aux spécificités de chaque

segment de son marché. En effet, la distribution des revenus, les modes de consommation, les valeurs culturelles...peuvent varier d'une région à une autre voire parfois au sein d'une même région. Par exemple les habitudes culinaires, les symboles de couleurs ..., ne sont pas toujours les mêmes à travers tout le pays. Les Entreprises publiques Economiques doivent essayer « d'exploiter » ces différences entre segments et leur profit. Pour ce faire, il est indispensable que les gestionnaires aillent au delà de simples analyses quantitatives, leur plan de production ne peut être élaboré sur la base des seules données quantitatives. Une entreprise comme l'ex. DISTRITEX, par exemple, élaborait son programme commercial avec les entreprises de production sur la base des seules informations statistiques communiquées par les divers directions régionales et relatives seulement aux besoins exprimés en terme quantitatifs.

C'est à partir de ce programme qu'était arrêté le plan de production nationale. Ce dernier était ensuite réparti entre les différentes unités de production compte tenu de leur spécialisation et de leur capacité de production. Cela s'est traduit par d'énormes stocks d'invendus car les produits proposés à la vente ne correspondaient pas toujours aux préférences et goûts des consommateurs.

3-1-2 APPROCHE DE VENTE :

Durant cette phase, l'amélioration du potentiel de production va permettre de réaliser en quelque sorte l'équilibre entre la production en terme d'offre et la consommation en terme de demande ; en se diversifiant et en s'amplifiant sous la pression accrue de la concurrence naissante sur le marché de la distribution, l'offre s'oriente de plus en plus vers « l'amélioration des moyens et méthodes de vente afin de stimuler la demande des produits proposés »⁽⁵⁾, C'est ainsi que des efforts sont déployés dans le sens de développer et d'améliorer l'efficacité des réseaux de vente. La publicité va se substituer à la traditionnelle réclame, en même temps que certaines actions commerciales voient le jour sous forme de rabais, de promotion de vente. etc.... Cependant, si la lutte (compétition) entre offreurs (concurrents) va s'intensifier autour des circuits de distribution, il faut tout de même noter que cette bataille se fait à partir des produits existants que les concurrents essaient de vendre à un marché de consommateurs à persuader seulement.

Si l'optique production, évoquée en phase initiale, se définit comme étant « une orientation de gestion qui présuppose une réponse positive du consommateur envers le produit proposé, et qu'il est superflu de

concentrer des efforts marketing importants pour obtenir un chiffre d'affaires et des bénéfices satisfaisants ⁽⁶⁾, l'optique vente quant à elle est à définir en tant qu'orientation de gestion qui suppose que le consommateur achètera de lui-même suffisamment de produits pour peu que l'entreprise consacre certains efforts à stimuler son intérêt pour le produit.

Si l'analogie est à faire avec le secteur bancaire contenant cette phase, il faut remarquer que les efforts déployés dans la liberté de multiplier le nombre de points de vente et de guichets a permis d'améliorer le volume de la collecte chez la clientèle particulière notamment en se rapprochant d'elle.

Donc, cette phase intermédiaire (Approche vente), nous laisse présupposer que le consommateur n'achètera pas lui-même suffisamment à l'entreprise à moins que celles-ci ne consacrent beaucoup d'efforts à stimuler son intérêt pour le produit.

Trois hypothèses sont induites par cette approche :

1. Le consommateur a naturellement tendance à restreindre ses achats à ce qui lui semble essentiel.
2. Il peut être poussé à acheter davantage sous l'effet de divers procédés de stimulation des ventes.
3. L'entreprise doit veiller essentiellement à attirer et à conserver sa clientèle.

Produire ne peut constituer une fin en soi. Il faut aussi réussir à vendre. En effet, avec la prolifération relative de produits, l'approche de production tout comme l'optique vente ne peut apporter de solutions définitives à certaines Entreprises publiques Economiques. Ces dernières doivent essayer de récupérer le consommateur Algérien face à une concurrence étrangère plus agressive. Cependant, pour être crédibles, les Entreprises publiques Economiques doivent répondre aux besoins spécifiques de leurs clients. Elles ne peuvent plus se limiter aux seules analyses des phénomènes endogènes. La compréhension et la maîtrise des facteurs exogènes est aussi importante. Il est donc nécessaire qu'elles passent de l'approche de production ou de l'approche vente (pour certaines d'entre elles) à une approche marketing plus orientée vers le marché.

De ce qui précède, trois constatations sont à mettre en exergue ⁽⁷⁾ :

1. Dans l'approche de production tout comme dans l'optique vente, le point de

départ est toujours le produit. Autrement dit, il y a un *prima* de la fonction de production sur les autres fonctions de l'entreprise.

2. Certaines entreprises ont recours aux ventes concomitantes pour se débarrasser de leurs produits invendus. En cas de refus de la part de l'acheteur, ces commandes risquent de ne pas être satisfaites. Cette pratique est, à notre avis, anticommerciale.

3. Il ne sert à rien de dire aux consommateurs « acheter Algérien » quand les produits offerts à la vente ne remplissent même pas les critères techniques et esthétiques élémentaires.

3-1-3 APPROCHE MARKETING

Cette dernière phase apparaît avec l'essoufflement de la pression commerciale et de la vente forcée. Une conception nouvelle de la gestion va permettre de renverser l'orientation et la logique jusque-là prééminentes mais qui deviennent inopérantes et inefficaces à résoudre les problèmes de part de marché et donc de rentabilité, à l'heure où l'offre de produits redevient excédentaire par rapport à une demande de plus en plus exigeante, aiguës en cela par les formidables progrès technologiques et le niveau de vie, doublés de l'émergence du mouvement consumériste.

On assiste à l'écllosion de nouveaux besoins et désirs que l'optique précédente ne parvient plus à repérer. Le marketing vient de naître grâce à une proposition nouvelle, celle qui consiste à solliciter d'abord le point de vue du consommateur afin de déceler avec précision ses besoins et d'y répondre dans un deuxième temps par une offre conforme et appropriée. Vu sous cet angle, le marketing constitue une réponse à l'évolution du niveau de vie et du même coup une parade à la pression concurrentielle, en se présentant comme un ensemble de techniques élaborées et d'outils efficaces permettant une connaissance, une anticipation de la demande ainsi que constituant un moyen d'agir sur le marché et de s'y adapter. Selon KOTLER, « L'optique marketing considère que la tâche primordiale de l'entreprise est de déterminer les besoins (désirs) des marchés visés, et de s'adapter, en vue de produire les satisfactions désirées de façon plus efficace que la concurrence » ⁽⁸⁾. Le client est devenu roi depuis que les entreprises ont commencé à proclamer haut et fort sa souveraineté sur le produit.

Dés lors, l'optique marché qui vient supplanter la vision traditionnelle des managers, va apparaître plus globale et systématique, du fait que, non seulement elle englobe toutes les actions commerciales habituelles en les intégrant en tant que variables associées aux activités de

l'entreprise mais qu'elle les complète et les enrichit en devenant une fonction d'écoute, d'observation, d'analyse de l'environnement et de préparation des décisions stratégiques les plus adaptées à ce dernier. Le recours aux méthodes scientifiques tant quantitatives que qualitatives introduit une plus grande rigueur dans la gestion en faisant table rase de l'intuition, du flair et de là peu prés.

L'apparition du marketing témoigne, selon l'économiste contemporain JOHN KENNETH GALBRAITH, d'une nouvelle ère d'opulence que vivent les sociétés avancées et où tous les individus participent à la décision. Il explique d'ailleurs le phénomène d'émergence du marketing comme étant un processus qui respect une filière tout à fait normale de nos jours, en inversant l'ancienne filière d'après le schéma suivant :

Ancienne filière :

1. Conception du produit ;
2. Recherche des débouchés possibles ;
3. Production ;
4. Commercialisation.

Filière normale :

1. Marketing prospectif ;
2. Conception du produit ;
3. Production ;
4. Marketing opérationnel.

De ce fait, dans l'approche marketing, la conception du produit n'est plus faite sur la base des seuls critères techniques. L'Entreprise publique Economique doit penser d'abord en termes de clients et non de produits. La relation (Entreprise publique Economique / Client) est donc inversée.



L'Entreprise Publique Economique commence par identifier ses clients potentiels puis tenter d'adapter ses produits en fonction de leurs goûts et préférences. En fait, l'objectif de l'approche marketing est de tenter de créer une certaine harmonie dans le couple client-produit (ou service) de façon à rendre la vente superflue. L'approche marketing ne consiste pas à chercher seulement à vendre de ce que l'on a produit, mais à anticiper également les besoins de ceux à qui l'on pourrait vendre, et à préparer un produit ou un service directement adapté à ces besoins.

Selon Théodore LEVITT, « la vente se concentre sur les besoins du vendeur ; le marketing sur le besoin de l'acheteur. La vente se préoccupe du besoin du vendeur de

convertir son produit en argent liquide, le marketing a l'idée de satisfaction des désirs du client à l'aide du produit, et de tout ce qui est associé à sa création, sa distribution et finalement sa consommation »⁽⁹⁾.

De plus, contrairement à la vente qui n'est que le dernier maillon de la chaîne (elle ne commence qu'une fois que le produit est prêt dans le magasin du producteur), le marketing englobe toutes les fonctions de l'entreprise.

L'approche marketing nécessite des changements non seulement au sein de l'entreprise (nouvelle mentalité dans la gestion, vision plus globale de l'EPE) mais aussi dans son environnement (entendu au sens large).

Le tableau suivant résume, nous semble-t-il, assez bien les différences essentielles entre l'approche de production (phase initiale) et l'approche marketing (phase actuelle).

Tableau n°1

3-2 Extension du domaine d'action du marketing.

En même temps que se perfectionnent ses outils d'action, on assiste à un élargissement progressif du champ d'application du marketing, en témoignant le foisonnement et la diversité des concepts dérivés tels que marketing industriel, marketing politique, marketing social, etc...., En effet, centré au des années cinquante sur la commercialisation des biens de grande consommation, le concept marketing s'est progressivement introduit dans le domaine des industriels, dans celui des services, dans les organisations à vocation non lucrative et les entreprises du secteur public pour être utilisé également dans le champ du social, du culturel et du politique. Cette évolution de la logique marketing vers de nouveaux problèmes s'accompagne aussi d'un élargissement de ses objectifs et de ses méthodes, ce qui aboutit à des applications spécifiques. Ces applications s'effectuent dans les domaines suivants :

a / Dans le domaine des biens d'équipement industriels :

l'application se fait ici sous l'applications « marketing industriel » qui ne représente en fait qu'une branche du marketing.

b / Dans les organismes à but non lucratif :

Les applications vont s'opérer à ce niveau sous la forme de plusieurs variantes :

- « Le marketing social » ayant pour rôle de modifier les comportements des individus et des groupes dans un sens éducatif.

- « Le marketing politique » où le produit est un individu accompagné d'un programme face à un marché d'électeurs.

c / Dans le domaine du commerce international ou le « marketing » international doit aider à agir dans le cadre d'un environnement plus complexe, composé de pays, de cultures différentes, etc....

d / Dans le domaine des services enfin, où là encore la diversité des types de services est une occasion de procéder à des applications différentes et très spécifique selon le type d'activité en question.

En effet, le « marketing des services » embrasse plusieurs activités, où chacune présente des caractéristiques intrinsèques et propres à elle. C'est ainsi que l'on parle de « marketing des assurances », de « marketing de tourisme et de l'hôtellerie », etc.....

Le marketing bancaire et financier « apparaît évidemment comme une branche du marketing des services », tout en présentant ses propres spécificités.

Ce qu'il faut remarquer à ce niveau, c'est le fait que les services en général présentent les particularités communes suivantes :

1. Ils sont immatériels et donc intangibles contrairement aux produits matériels proprement dit. Il ne peuvent par conséquent être stockés, emballés ou transportés. Toutes les activités de service semblent caractérisées par le rôle important tenu par les relations humaines directes entre le personnel de l'entreprise et ses clients. L'appréciation immédiate du service apparaît par conséquent comme étant le fait du simple contact personnel.

2. Ils ne sont pas uniformes, car les attentes de tel consommateur différent de celles d'un autre consommateur. Ils sont donc perçus différemment d'un individu à l'autre, du fait que le consommateur a lui-même une influence sur la qualité du service.

3. Ils sont périssable, du fait que leur non-consommation au moment voulu entraîne un manque à gagner pour l'offreur de services ou la perte d'une occasion de voir utiliser tel service, telle une place vide dans un avion en voyage, ou une table de restaurant inoccupée à midi par exemple.

Cependant qu'il s'agit de l'offre de produits matériels ou de produits immatériels, c'est à dire de service, la question qui se pose à nous est de savoir qu'elle sont les raisons qui poussent une entreprise à recourir à la démarche marketing.

D'après certains spécialistes, dont PHILIP KOTLER, il qu'une série de cinq facteurs soient à l'origine du rôle catalyseur du marketing :

1. La baisse du chiffre d'affaires apparaît comme l'élément le plus courant ;
2. Le ralentissement de la croissance à un moment donné du développement de l'entreprise ;
3. Le caractère évolutif du marché lié à l'évolution des styles de vie des consommateurs ;
4. L'agressivité des concurrents ainsi que leur nombre ;
5. Les risques d'inflation des budgets commerciaux que seul le marketing en tant que système de contrôle permet de restructurer

3-3 QU'EST CE QUE LE MARKETING ?

Nous avons jusque- là évoqué les conditions d'émergence, de développement et d'extension du marketing. Nous allons étudier dans ce qui suit la signification, la portée et les limites du marketing en général, et du marketing bancaire et financier en particulier.

3-3-1 Définitions du marketing

Il n'y a pas une définition unique du marketing qui soit universellement acceptée. Il en existe plusieurs. En fait, chaque définition rend compte du niveau de développement (au sens large) de la société où il est appliqué ainsi de l'étendue et de la sophistication de cette discipline :

« Marketing », le terme lui – même est composé de deux éléments : « Market » et « ing », le premier élément signifie marché, et le second est un suffixe actif porteur d'une idée d'action, d'activité, de dynamisme et d'attention que toute entreprise porte au marché, pour en saisir les caractéristiques et être à même de le conquérir ou de s'y adapter par la suite.

En fait, le mot « marketing » est assez récent. Il n'existait pas au début du 20^{ème} siècle. Il est postérieur à la première révolution industrielle. Il a été forgé aux Etats- Unis vers 1910. les premiers théoriciens du marketing ont été des économistes américains refusant les principes de base de leur domaine et qui s'insurgent contre la phrase de JEAN BAPTISTE SAY, selon laquelle « l'offre crée la demande ». Ils s'intéressent d'abord à la façon dont un produit est perçu par le consommateur et aux composantes psychologiques de l'acte d'achat.

Le marketing est donc né d'un double désir : de décrire l'appareil commerciale ; désir aussi

de se répartir de l'analyse économique de la demande et d'intégrer des variables qualitatives et étrangères aux principes de la rationalité économique, et qui tiennent compte des premiers résultats de recherches appartenant aux sciences psychologiques et aux sciences du comportement social.

Il existe de nombreuses définitions du marketing, chacune étant porteuse d'un point de vue et d'une conception déterminée.

L'intérêt d'une définition, c'est le fait qu'elle permet de saisir les limites d'un domaine et de suggérer une fourchette d'activités lui correspondant. Il nous semble utile d'en présenter quelques-unes dans le souci de nous permettre de faire une étude comparative et d'apporter notre point de vue. Nous noterons cependant qu'il y a des définitions restrictives et d'autres extensives. Dans le sens restrictif, le marketing a sa raison d'être lorsqu'il y a vente d'un produit ou d'un service, autrement dit lorsqu'une entreprise présente une offre satisfaisant les besoins des individus et que ces derniers sont susceptibles d'accepter. Dans le sens extensif, le marketing est synonyme de toute tentative d'étude et de satisfaction des individus, conception donc plus large pouvant être appliquée même à des activités sans but lucratif.

YVES CHIROUZE présente le marketing en tant qu'« état d'esprit et des techniques permettant à une entreprise de conquérir des marchés voire de les créer, de les conserver et de les développer »⁽¹⁰⁾

L'Etat d'esprit ou attitude marketing signifie une aptitude mentale à se placer systématiquement du point de vue du consommateur ainsi que d'analyser en permanence les besoins, désirs et motivations de la clientèle dans le but de s'y adapter plus efficacement que la concurrence. En effet, pour cet auteur, l'optique marketing équivaut à une logique du besoin, qui consiste à proposer au consommateur le produit qui le satisfait le mieux, à la place et à l'instant, de la manière et au prix qui lui conviennent.

Pour les auteurs G.MARION & D.MICHEL également, « LE MARKETING est une logique et une démarche »⁽¹¹⁾.

Cette logique puise sa source à l'extérieur de l'entreprise et s'articule sur une démarche méthodique propre à trouver un équilibre entre les objectifs de l'entreprise et les contraintes du marché. Cette démarche s'articule autour d'un ensemble d'outils permettant de connaître le marché et le comprendre ainsi que de formaliser sa structuration.

La proposition de PHILIP KOTLER définit quant à elle le marketing comme « l'analyse, l'organisation, le planning et le contrôle des activités, des stratégies et des ressources d'une entreprise qui ont une influence directe sur le consommateur en vue de satisfaire les désirs et les besoins de groupes de clients sélectionnés de façon rentable »⁽¹²⁾.

Le premier avantage de cette définition est l'insistance sur le fait que l'idée de marketing est de considérer la production non pas comme une fin en soi, mais comme un simple moyen au service de la satisfaction des besoins du consommateur. Ce qui doit inciter les banques à changer radicalement d'état d'esprit, car elles ne peuvent continuer indéfiniment à proposer au consommateur un produit ou un service financier défini, sans le solliciter, par les structures techniques internes, et lui dire « c'est à prendre ou à laisser ». En effet, il peut se tourner vers l'offre d'une autre banque dans le cas où le produit ou le service proposé n'est pas à sa convenance. L'optique marketing enseigne que le consommateur financier, qu'il soit un particulier ou une entreprise, ressent un besoin et un désir qui doit prévaloir sur le point de vue du technicien bancaire qui, lui, conçoit les produits et les services sous l'angle purement technique.

Le second avantage de cette définition repose sur l'idée de déterminer des groupes de clientèle sélectionnés, c'est à dire abordés en termes de segments homogènes de clients, cette sélection ou segmentation permet à la banque de connaître et d'identifier avec un minimum de marge d'erreur la composante des marchés actuels et futurs, en fonction de groupes déterminés de clients présentant des goûts des besoins et des attitudes similaires. Cette identification est une condition incontournable pour détecter l'apparition éventuelle d'une nouvelle clientèle qui serait différente du client moyen habituel par exemple, ce qui permettra de prévoir cet aspect dans l'élaboration de la politique de marketing.

Le troisième avantage de cette définition est qu'elle ne passe pas outre à la question de la rentabilité escomptée des activités proposées.

Le dernier avantage qui ressort de l'idée de l'auteur est l'accent mis sur la nécessité d'un système de management rationnel et d'un pouvoir décisionnel rigoureux, sur la base d'établissement de plans de marketing où les choix doivent être précis et les objectifs chiffrés, ainsi que sur la mise en œuvre de stratégies d'actions reposant sur des moyens efficaces en cohérence avec les ressources dont dispose l'entreprise.

Nous voyons à travers cette définition comment le marketing en tant que logique, démarche et état d'esprit, devient au plan opérationnel un « marketing- management ».

Voici maintenant d'autres définitions pour une réflexion.

- « Le marketing est une méthode permettant de détecter et de satisfaire les besoins des consommateurs d'une manière rentable ». (M. CHEVALIER & R. FENWICK).

- « Le marketing est une philosophie de la direction qui a trait à la mobilité, l'utilisation et le contrôle de l'effort global des firmes dans le but d'aider les consommateurs à résoudre leurs problèmes spécifiques d'une manière qui soit compatible avec l'amélioration planifiée de la position de l'entreprise en termes de profit » (ROBERT KING)⁽¹³⁾.

- « Le marketing est la mise en œuvre de toutes les activités nécessaires pour concevoir, promouvoir et distribuer des produits en rapport avec la demande présente ou future des clients potentiels et la capacité de production de l'entreprise ». (Bureau International du Travail . B.I.T).

- « Le marketing est un ensemble de responsabilités et de tâches qui ont pour objectif d'organiser la communication et l'échange entre une institution et le public auquel cette institution s'adresse » (R. PEETERS & J.J LAMBIN)⁽¹⁴⁾.

- THEODORE LEVIT, définit le marketing comme « une méthode globale de conception de la direction d'une entreprise et son orientation vers le profit »⁽¹⁵⁾.

- Pour P. KOTLER : « Le marketing est une activité humaine orientée vers la satisfaction des besoins et des désirs, au moyen de l'échange »⁽¹⁶⁾.

- Aussi , P. KOTLER définit le marketing social, comme étant, « L'élaboration, la mise en œuvre et le contrôle de programmes destinés à influencer la pénétration de concepts sociaux, et qui suppose l'utilisation de techniques de planification de produit, de prix, de communication, de distribution et d'études de marché ou de comportement »⁽¹⁷⁾.

On remarque que, certaines de ces définitions sont restrictives ; d'autres par contre, sont plus extensives. En d'autres termes elles ne se limitent pas aux institutions commerciales. Elles investissent aussi le domaine social (Institution à but non lucratif).

4/ CONCLUSION

La notion de marketing implique la reconnaissance que la production n'est plus une fin en soi mais un moyen au service de la satisfaction des besoins des consommateurs . Cette notion doit servir de base à un changement d'esprit radical dans les EPE et les banques .

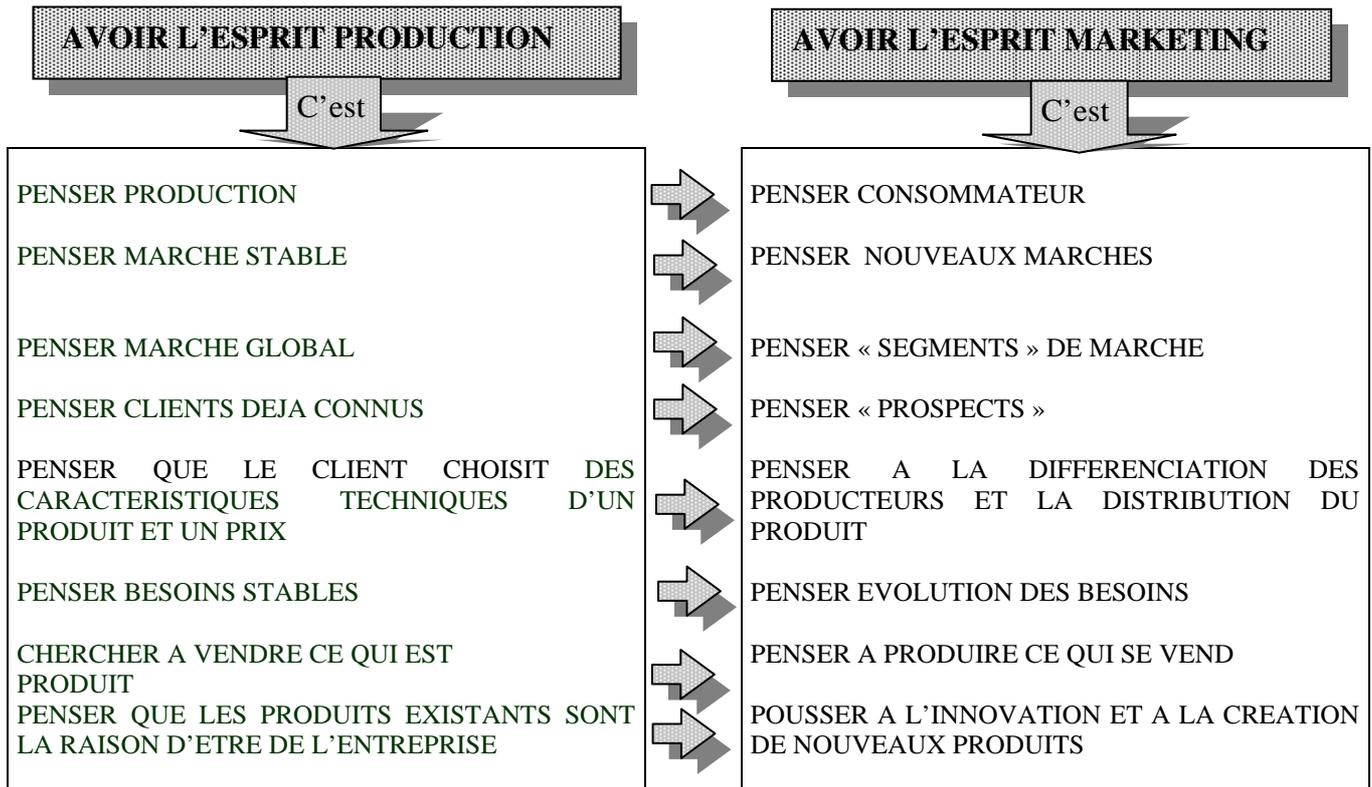
Ces dernières ne pourront plus longtemps offrir au consommateur (client financier) un produit ou un service financier défini par leur département technique .

Cette importance accordée au client, à ses goûts et besoins , constitue un des fondements principaux du concept marketing . C'est cette conception même qui rend antinomique la notion de commerce et celle de marketing, du fait que , dans la première, les différentes techniques d'analyse et de conquête des marchés sont utilisées dans le but de mieux écouler un produit dont les caractéristiques ont déjà été préétablies par l'entreprise, sans se référer au client, en fonction de ses propres besoins et du goût de ses techniciens . Dans la seconde , par contre , des outils comparables sont utilisés mais dans un but différent . L'objectif n'est plus de produire pour satisfaire la banque et d'écouler ensuite ses produits et ses services financiers, mais de mobiliser ses techniques dans le but essentiel de satisfaire les goûts et les besoins du client .

Le nouvel objectif n'est bien entendu pas déterminé par pure philanthropie mais parce que l'entreprise concernée a été amenée à admettre qu'il existe dans son environnement une telle structure de l'offre et de la demande, qu'une orientation vers le client, qu'il soit une entreprise ou un particulier , est devenue une condition indispensable à son développement.

C'est ainsi que dans une optique marketing les goûts et besoins du client (consommateur financier), qu'il s'agisse d'un particulier ou d'une entreprise, vont prévaloir sur ceux des techniciens de la banque .

Et qu'à cet égard , il convient d'admettre que le marketing est une fonction fondée sur une philosophie selon laquelle l'intérêt de l'EPE doit passer nécessairement par celui de ses clients. L'entreprise doit avoir une connaissance aussi large que possible du marché dans lequel elle se meut et évolué .

Tableau n°1 : Comparaison entre l'approche production et l'approche marketing .

Source : Marketing hand book ,New York The Ronald press company, 1956. PP,3,4 « la stratégie Marketing »
M.CHEVALIER & R. FENWICK- PUF 1975.

Références :

- (1) : M. chevalier et r. Fennwick, la stratégie Marketing, PUF, Paris 1975. G.Marion, Revue Direction et Gestion, N° 01, Paris, 1984.
- (2) : P.Baux, la Mercatiques, Paris , 1976.
- (3) : Bahamed Abderrezak, Séminaire sur "Le marketing et l'exploitation , "organisé par Prospéco-Conseil, Hôtel El - Aurassi, Alger, P4, 1990.
- (4) : Idem.
- (5) : Mohamed Seghir Djelti, comprendre le Marketing, Berti Editions, 1989, P15.
- (6) : Philip Kotler, Marketing- Management, Publi- Union, Paris 1989.
- (7) : Bahamed Abderrezak, Séminaire sur "Le marketing et l'exploitation, "organisé par Prospéco-Conseil, Hôtel El - Aurassi, Alger, P7, 1990.
- (8) : Philip Kotler, Marketing- Management, Publi- Union, Paris 1989.
- (9) : T. Levitt, Marketing myopia, Harvard business review, Juillet- AÔut 1960, PP45-56, in Marketing Management.
- (10) : Yves Chirouze, Le Marketing, tome1, O.P.U, Alger, 1990.
- (11) : G. Marion et Dubois.M, Marketing : Mode d'emploi, les éditions d'organisation. Paris, 1986.
- (12) : Philip Kotler, Marketing- Management, Publi- Union, Paris 1989.
- (13) : Robert King, The Marketing concept, in George Schwartz, science in Marketing, New York, John Wiley, P 85, 1965.
- (14) : J.J Lambin et R. Peters, La gestion Marketing des entreprises, PUF , P4, Paris, 1987.
- (15) : Théodore Levitt, Innovation , Editions d'organisations, Paris. 1969.
- (16) : Philip Kotler, Marketing- Management, Analyse Planification et contrôle , Publi- Union, Paris, 1977, 3eme Edition. P 15.
- (17) : Philip Kotler, Marketing- Management, op. cit. P 880. L'origine de cette conception est en fait due a SIDNEY LEVY et PHILIP KOTLER, journal of Marketing, Janvier 1969, PP10-15.

La problématique du rapport salarial dans l'entreprise algérienne : une approche institutionnaliste

Samir BELLAL - Université de Ouargla.

Depuis quelques années, des réformes structurelles de type libéral s'opèrent en Algérie. Au centre de celles-ci, le rapport salarial occupe une place prépondérante. Le présent article dresse, brièvement, un état des lieux.

Par-delà les particularités du contexte historique de l'économie algérienne, le rapport salarial apparaît naturellement au centre de la problématique de l'efficacité économique de l'économie en général, et de l'entreprise en particulier.

Le rapport salarial est déterminant en ce sens que c'est lui, à travers la configuration du rapport capital/travail, qui préside fondamentalement à la formation du salaire et de la productivité, éléments clés dans la vie de toute entreprise.

La présente communication a pour but de proposer, brièvement, quelques éléments de réflexion sur l'évolution de la configuration du rapport salarial dans l'entreprise algérienne (publique et privée) durant ces dernières années.

Notre exposé s'articulera autour de trois points.

1. Éléments sur la genèse du rapport salarial en Algérie : le fordisme en question

Les années 70 sont marquées en Algérie par la tentative d'implantation d'un procès de travail fordiste, tentative favorisée par une conjoncture externe caractérisée par l'essoufflement du paradigme productif fordien et le déclassement des industries grosses consommatrices d'énergie.

La tentative fut un échec.

* A la faveur de l'industrialisation accélérée, « une configuration dotative surfordisée » se serait, selon la thèse de C. Palloix, implantée dans le paysage industriel national (C. Palloix, 1980). Ainsi, un salariat industriel s'est formé en un laps de temps record (de 100 000 postes en 1966, on est passé à 342 000 postes en 1977, soit une multiplication par 3.4 en 10 ans, alors qu'en même temps, la population active est passée de 2 450 000 à 3 740 000, soit une multiplication par 1.5 seulement).

* Le procès de travail fordiste est importé. Ceci a conduit à une bipolarisation dans la structure, par catégories, de travailleurs : On retrouve, d'un côté, les cadres, assumant les fonctions de contrôle (et non de conception, puisque les équipements sont importés), et de l'autre, les manœuvres et les ouvriers spécialisés.

* Pourquoi on ne peut pas parler de procès fordiste ? Le qualificatif de fordiste s'applique au procès de travail entendu comme combinaison technique. Il englobe aussi de nombreux autres éléments concourant au relèvement de la productivité du travail, le versement de salaires élevés, ... De ce point de vue, il semble que l'on ne puisse parler de procès de travail fordiste en Algérie, pour plusieurs raisons :

- La faiblesse du revenu salarial industriel en Algérie au cours de la décennie 70. A titre d'illustration, entre 1966 et 1976, le taux d'accroissement des revenus salariaux était de 2% / an selon une enquête de l'AARDES¹).

- Le régime fordiste pose le problème de la répartition du surproduit entre la FBCF (Formation Brute de Capital Fixe) et la masse salariale. Or, en Algérie, l'essentiel du surproduit est d'origine extérieure à l'industrie hors hydrocarbures, ce qui pose le problème de la nature véritable du rapport salarial dans l'industrie².

- D'un point de vue technique, l'implantation d'un procès de travail de type fordiste n'a pas les effets escomptés en matière de productivité. L'évolution de la productivité dans le secteur industriel public (hors hydrocarbures) a été négative sur toute la période 67-82 (A. Bouzidi, 1986).

La thèse selon laquelle l'industrialisation en Algérie a consisté à implanter un procès de travail fordiste est, pour toutes les raisons évoquées, discutable. Si le type de technologies importées et l'organisation de la production que ces technologies induisent favorisent l'adoption du procès de travail de type fordiste, celui-ci est demeuré extérieur à la société civile et la société salariale, qui n'ont intégré ni les comportements sociologiques, ni les contraintes techniques qu'appelle de toute nécessité un tel procès (A. Amarouche, 2004).

La question est alors de savoir pourquoi cette intégration n'a pas eu lieu. Beaucoup de travaux ont été consacrés à cette question. Nous pouvons citer, en particulier, la thèse de L. Talha qui, s'appuyant sur les travaux de C. Ominami, R. Boyer, M. Lanzarotti et d'autres auteurs de la théorie de la régulation, soutient l'idée que la transposition, aux pays en voie de développement, du fordisme devient totalement inopérante car c'est l'extraversion qui prédomine (L. Talha, 1999). L'extraversion de la branche hydrocarbure et son caractère enclavé ont pour effet de déformer la « hiérarchie des formes structurelles » pour les subordonner à l'international, modifiant du même coup la nature du rapport salarial au point que le régime d'accumulation s'émancipe du fordisme.

La perversion des rapports de travail a pour résultat une inefficacité avérée du système productif. Quelles en sont les causes ? Il nous semble qu'il faille à ce stade aborder la question en mettant en avant une multitude de facteurs relevant aussi bien de l'économique, du social, du politique, ... bref, de l'institutionnel.

2. Les déterminants politiques du rapport salarial

« Rien n'est plus éloigné des rapports de travail de type fordiste que l'idéologie populiste », écrit, à juste titre, A. Amarouche dans sa thèse consacrée à l'analyse de l'expérience de libéralisation en Algérie (A. Amarouche, 2004).

Il n'est pas dans notre propos de revenir sur l'histoire de la trajectoire politico-idéologique du pays. Le fait est que, sur un plan économique, celle-ci est marquée par une constante : le populisme. Ce dernier véhicule une conception de l'économie dans laquelle la notion de conflit n'existe pas.

Or, le rapport salarial est une institution qui naît du conflit. La configuration qu'il prend, dans un pays et en une époque donnés, exprime le règlement du conflit, en même temps qu'il en normalise les termes.

En Algérie, l'idéologie populiste a produit ce que L. Addi a appelé « le compromis tacite global régulateur », compromis consistant en un échange: discipline relâchée à l'intérieur de l'usine, contrôle politique à l'extérieur (L. Addi, 1991).

Ainsi, le relâchement de la discipline à l'intérieur de l'usine est compensé par un autoritarisme politique dans la société. Le

conflit inhérent au fordisme -entre le capital et le travail- est éludé tant que la rente pétrolière permettait de faire face aux déséquilibres et déficits des entreprises publiques.

L'idéologie populiste, dont la principale caractéristique est son refus de voir la société à travers les intérêts économiques qui la divisent, finit par conforter son emprise sur la société industrielle, emprise menée à son apogée avec l'adoption du Statut Général du Travailleur (SGT). Ce dernier, qui a pour ambition de codifier les relations de travail et de définir les principes devant régir les rémunérations des travailleurs, quelles que soient leurs fonctions, ne laisse aucune marge de manœuvre aux négociations salariales entre employeurs et employés...

3. Le rapport salarial dans la réforme économique

Dans le long cheminement des réformes, « l'autonomie des entreprises » apparaît comme la première véritable tentative de réformer le secteur des entreprises publiques. Ses résultats, médiocres et surtout inéluctables, ont ouvert la voie, après moult tâtonnements, à la privatisation. La réforme des rapports de travail est au centre de ce cheminement.

Autonomie et rapports de travail

Théoriquement, la réforme de 1988 place les entreprises publiques autonomes dans l'obligation de créer un surplus à même de permettre le financement de leur activité (exploitation et investissement). Par-delà les débats portant sur le contenu et les conditions ayant marqué la mise en œuvre de la réforme, force est de constater que son bilan est loin de correspondre aux objectifs qui lui étaient au départ assignés.

D'aucuns soutiennent que les changements introduits dans le mode d'organisation et de gestion du secteur public n'étaient pas de nature à permettre au système productif³ de produire un surplus accumulable. La raison en est simple: la réforme ne s'est attaquée au cœur du problème - à savoir l'instauration d'un type nouveau de rapport de travail - que de façon formelle (A. Amarouche, 2004). Les changements dans l'arrangement organisationnel au sein de l'entreprise ne correspondent pas, en réalité, à l'émergence d'un nouveau arrangement institutionnel, notamment en matière de propriété⁴.

En effet, selon un schéma classique, il convient de rappeler que la valorisation des actifs des entreprises (puisque c'est de cela essentiellement qu'il s'agit au niveau du secteur public) s'opère dans un arrangement organisationnel (procès de production, organisation du travail, relations internes et externes, dispositifs contractuels, autorité et hiérarchie...) dont l'efficacité, mesurée généralement en termes comptables (Excédent Brute d'Exploitation, chiffre d'affaire, cash flows, ...), est commandée par l'arrangement institutionnel (droit de propriété, structure juridique, règles de fonctionnement...). L'articulation entre « arrangement organisationnel » et « arrangement institutionnel » s'inscrit dans une dynamique conflictuelle et instable que l'environnement institutionnel encadre, stimule et régule⁵.

De ce point de vue, l'échec de « l'autonomie des entreprises » s'expliquerait par l'absence d'articulation entre les deux types d'arrangements. Pour qu'une telle réforme ait pu aboutir, il eut fallu conférer une légitimité à la commande de l'arrangement institutionnel sur l'arrangement organisationnel, légitimité qui s'exerce notamment par les droits de propriété.

Ceci nous amène à aborder la question de la privatisation.

Privatisation et rapport salarial

Dans la nombreuse littérature qui lui est consacrée, la privatisation est généralement abordée dans son aspect technique ou juridique. Nous ne reviendrons pas sur cet aspect.

La privatisation, opération qui consiste à céder au secteur privé les actifs appartenant jusqu'alors au secteur public, peut être appréhendée en termes d'articulation entre les deux niveaux évoqués précédemment: l'arrangement institutionnel (A.I) et l'arrangement organisationnel (A.O). Cette articulation, qui se décline sur le système productif en général et sur l'entreprise, définit un type de valorisation des actifs en fonction de l'efficacité commandée par le premier au second. Il convient de noter que l'efficacité recherchée ici ne se résume pas

nécessairement à l'optimum néoclassique (l'optimum de Pareto).

Au regard du contenu des réformes ayant porté sur le mode d'organisation et de gestion des entreprises publiques et au vu des changements qui se sont produits dans l'environnement institutionnel, la privatisation apparaît comme une façon (la seule, serait-on tenté de dire) d'adapter l'arrangement institutionnel (droits de propriété notamment) de manière à ce qu'il soit à même de commander, effectivement, une nouvelle efficacité économique à l'arrangement organisationnel.

Certains faits observés sont très significatifs à cet égard.

En effet, « l'autonomie » du secteur public n'a pas empêché que dans les faits, les pratiques de laisser-aller, de gaspillage et de non gestion pullulent dans ce secteur. Dans la majorité des cas, l'autonomie de gestion a donné lieu à une autonomisation des salaires des cadres dirigeants par rapport à la productivité.

A contrario, la cession de certaines entreprises publiques donnera lieu à des situations où les collectifs de salariés font montre de mobilisation sans précédent et d'attachement certain à leurs entreprises, désormais privatisées⁶.

Soulignons enfin, en guise de conclusion, que la question du rapport salarial, centrale dans les économies de marché, doit être inscrite dans la problématique plus générale du rôle de l'ensemble des institutions économiques (du moins les principales d'entre elles), structurées en une hiérarchie spécifique à un pays et une époque données, dans l'émergence et la pérennité d'un régime d'accumulation. La Théorie de la régulation, qui distingue cinq grandes institutions⁷, présente, à cet égard, un intérêt particulier. En insistant sur le principe de la hiérarchie⁸ et de la complémentarité⁹ nécessaires entre les institutions, elle permet d'éviter les transpositions mécaniques et d'appréhender ainsi les spécificités des économies en voie de développement sans difficulté majeure.

Références & Bibliographie :

¹ Agence Algérienne de Recherche Démographiques, Economiques et Sociales.

² C. Palloix note à ce propos que dans les secteurs vitaux de l'économie algérienne, c'est-à-dire les secteurs liés à la valorisation interne des hydrocarbures, « la configuration du travailleur collectif est conforme à celle des pays capitalistes dits industrialisés », autrement dit, cette configuration est de type fordiste.

³ Si tant est qu'on puisse parler de système productif.

⁴ Il convient cependant de noter que du point de vue juridique, la nouvelle législation du travail (notamment la loi n° 90-11 du 12 avril 1990, modifiée par la loi n° 91-29 du 21 décembre 1991, relative aux relations de travail) constitue, à travers l'institution du principe de contrat, une rupture complète avec les dispositifs antérieurs (SGT, GSE)

⁵ Par environnement institutionnel, il faut entendre l'ensemble du dispositif légal, politique, judiciaire et culturel qui encadre, impulse, stimule et autorise les actions globales ou individuelles (C.Palloix, 2002). La configuration du système salarial dans la mise en œuvre des arrangements (institutionnel et organisationnel) fait partie intégrante de cet environnement.

⁶ Nous pensons notamment au cas du complexe sidérurgique d'El-Hadjar qui, donné pour mort après des années de difficultés, a réussi, suite à l'entrée d'un partenaire indien, à redresser durablement sa situation.

⁷ Il s'agit du rapport salarial, la monnaie, le régime de concurrence, le mode d'insertion internationale de l'économie nationale, et l'Etat (à travers le budget).

⁸ On dit qu'il y a hiérarchie lorsque la transformation d'un arrangement institutionnel particulier peut piloter la transformation des autres arrangements ... en imposant ainsi des transformations à l'ensemble des institutions.

⁹ Par principe de complémentarité, il faut entendre le fait que chaque arrangement institutionnel dans un domaine est renforcé dans son existence ou son fonctionnement par d'autres arrangements institutionnels.

- Addi Lahouari (1991), *L'impasse du populisme*, ENAL, Alger.
- Amarouche Ahcène (2004), *Libéralisation économique et problèmes de la transition en Algérie – Essai sur les limites d'un système d'économie à base de rente*, Thèse de Doctorat soutenue à l'Université Lyon 2.
- Bouzidi Abdelmajid (1986), « *L'industrie publique en Algérie, quelques observations* », in *Emploi et productivité en Algérie*, Revue du ceneap, n°7.
- Palloix Christian, Kichou Lyazid (2002), « *L'Algérie et l'optique de Barcelone : Changement Institutionnel et Inerties Conflictuelles* », Colloque Economie Méditerranée Monde Arabe, Sousse, 20-21 Septembre 2002.
- Palloix Christian (1980), « *Essai sur la formation de la classe ouvrière algérienne, 1963- 1978* », Revue du Tiers-Monde, n°83.
- Talha Larbi (1999), « *La hiérarchie des formes structurelles et la dynamique du changement : pour une approche régulationniste du développement* » in *La mondialisation, l'ajustement structurel et le développement à la lumière de la pensée de Fayçal Yachir*. Colloque organisé par le Cread, Sétif.