

La sous-traitance, un vecteur de mise à niveau et de développement des exportations pour les entreprises algériennes

Mohamed Boukhari[†]

Résumé

Cet article s'intéresse à la mise à niveau et au développement des exportations de l'entreprise algérienne. Pour cela, cet article se donne pour objectif d'éclairer les entreprises algériennes et les institutions publiques sur l'importance de la sous-traitance comme vecteur de développement de l'économie nationale. Aujourd'hui, les pays développés connaissent un essor phénoménal de la sous-traitance et de l'externalisation, motivé par des facteurs financier mais aussi par des avantages logistiques et organisationnels. L'Algérie qui dispose d'atouts non-négligeables, comme la proximité géographique avec l'UE, la qualité et le coût des ressources humaines, ou l'Accord d'association avec l'UE, peut grandement tirer bénéfices de l'essor de l'externalisation en Europe. Toutefois, la sous-traitance avec les PME/PMI algériennes n'est possible que sous condition de respect des exigences universelles de qualité de type ISO 9000, ce qui a pour effet d'entraîner les entreprises algériennes dans une dynamique vertueuse de mise à niveau. De plus, ce niveaulement par le haut va susciter la croissance des exportations et, donc, le développement et la diversification de notre économie.

Mots clés : Sous-traitance, externalisation, mise à niveau, exportation

Abstract:

This paper presents the process of economic catching-up and development of Algerian enterprises export. The aim is to enlighten Algerian enterprises and public institutions about the

[†] Maître de Conférences à la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'Université Saad Dahlab de Blida.

magnitude of subcontracting as a vector of national economics development. Today, subcontracting and outsourcing is growing very fast in European countries. This growth is motivated by financial factors and also by logistical and organizational advantages. Algeria who has many assets, like geographical proximity with Europe, the cost and the quality of her human resources, or the Association Agreement with Europe, can make benefits from outsourcing growth in Europe. However, European enterprises will subcontract with Algerian ones only if they respect the universal quality standards like ISO 9000. This demand will push Algerian enterprises onto virtuous process of economic catching-up. Moreover, leveling from above will arouse the export growth and, so, the development and diversification of Algerian economy.

Keywords: subcontracting, outsourcing, process of economic catching-up, export

1. Introduction

La sous-traitance est généralement définie comme un travail effectué par un entrepreneur sous les ordres d'un autre et correspondant à une commande faite à ce dernier. En fait, la sous-traitance est un contrat de partenariat où l'entreprise peut recourir à un prestataire extérieur lorsqu'elle est confrontée soit à :

- Un problème d'ordre conjoncturel où l'entreprise ne dispose pas des moyens matériels et des ressources humaines adéquats pour répondre dans les délais au flux de commandes. Elle confie alors une partie de ses activités à des prestataires extérieurs afin d'accroître sa réactivité sans alourdir le poids de ses charges fixes.

- Un problème d'ordre structurel où en effet, l'entreprise éprouve parfois des difficultés à réunir dans ses structures les multiples compétences nécessaires à son fonctionnement. Elle fait alors appel à des entreprises extérieures qui disposent de l'expertise nécessaire pour réaliser une prestation ou fabriquer un produit au moindre coût.

Il est à noter que ces opérations de sous-traitance prennent de plus en plus fréquemment la forme d'un partenariat avec le

prestataire extérieur, voire d'une intégration de ce dernier dans les diverses étapes du processus de fabrication du produit (recherche, conception, fabrication...). Ce partenariat ou cette intégration entraîne parfois une déléation d'activités susceptible de créer une dépendance voire une perte totale de contrôle ou de savoir-faire vis à vis du prestataire extérieur.

L'externalisation, en anglais outsourcing, désigne le transfert de tout ou partie d'une fonction d'une entreprise vers un partenaire externe. Elle consiste très souvent en la sous-traitance des activités non essentielles et non stratégiques d'une entreprise. Il s'agit d'un outil de gestion stratégique qui se traduit par la restructuration d'une entreprise autour de sa sphère d'activités.

Afin de proposer des produits plus innovants et de qualité, certaines entreprises se recentrent sur des tâches en amont (recherche et développement, marketing, conception) ou en aval (commercialisation, promotion). L'investissement dans l'appareil de production n'est plus la priorité. Pour réduire les coûts fixes, les entreprises se concentrent sur leur métier de base, leur savoir-faire et externalisent.

Ces définitions montrent clairement une certaine continuité entre sous-traitance et externalisation ce qui amène aujourd'hui les spécialistes à les confondre de plus en plus. Par exemple, la sous-traitance de pièces automobiles ne correspond-elle pas à l'externalisation, donc à la déléation de la gestion, de la production de ces mêmes pièces à un tiers producteur !

Une question essentielle se pose pour l'Algérie : Comment faire bénéficier le pays de cet engouement des entreprises pour la sous-traitance et l'externalisation, et comment peuvent-ils devenir des facteurs de mises à niveau et d'exportation pour l'entreprise algérienne ?

Pour répondre à cette question, un développement en trois temps a été retenu. D'abord caractériser les motivations de la sous-traitance et l'externalisation, ensuite déterminer comment la sous-traitance et l'externalisation peuvent-ils contribuer à la mise à niveau des entreprises algériennes, et enfin illustrer la possibilité par laquelle ces entreprises peuvent booster leurs exportations.

2. Motivations de la sous-traitance et de l'externalisation

Les PME/PMI n'ont pas toujours les moyens de disposer d'équipes suffisamment compétentes pour assurer la gestion optimale de certains services généraux et choisissent alors l'externalisation pour des raisons essentiellement d'ordre financier. La majorité des entreprises qui font appel à des intervenants extérieurs le font principalement pour transformer leurs coûts fixes en coûts variables et acquérir ainsi plus de flexibilité.

Les entreprises sont aujourd'hui de plus en plus nombreuses à aller vers cette démarche. Selon l'étude Outsourcing Andersen (Baromètre Outsourcing, 11 décembre 2001), 30 % des entreprises s'appuient sur des prestataires extérieurs pour au moins trois fonctions, quand 10% sous-traitent quatre à cinq fonctions. Parmi celles-ci, on trouve fréquemment une partie de la chaîne de production, la sécurité ou encore les services généraux, mais aussi, et plus largement, toutes les activités qui, si elles sont confiées à un prestataire extérieur, permettent à l'entreprise d'accroître sa compétitivité et potentiellement de créer de la valeur (optimisation de la chaîne d'achat).

L'étude Outsourcing Andersen 2001 souligne que l'objectif des entreprises n'est pas tant de "gérer mieux" mais aussi et surtout, de "créer plus vite et autrement" en confiant certaines fonctions proches de leur cœur de métier à des partenaires / prestataires extérieurs.

Si l'externalisation et la sous-traitance sont, à priori, le choix des grandes entreprises il n'en demeure pas moins vrai que les PME/PMI s'y mettent de la partie. Elles ont de plus en plus souvent recours à l'externalisation de certaines de leurs activités industrielles ou tertiaires. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : toutes entreprises confondues, le rapport de la valeur ajoutée au chiffre d'affaires, qui mesure la part de travail effectuée au sein de l'entreprise, ne cesse de diminuer pour atteindre 27,4 % en 2000, soit une réduction d'un tiers en 22 ans. Les principales fonctions concernées sont l'informatique (63%), la logistique (52%), les services généraux (37%), la production et les ressources humaines (chacune 20%) (Midest, 2001).

Toutefois, l'externalisation aujourd'hui ne se limite plus seulement au facteur financier et le dépasse largement pour se justifier par des avantages logistiques et organisationnels. L'interview réalisé avec le dirigeant de la filiale française d'Ajilon le démontre clairement.

Fondé en 1969 aux Etats-Unis, Ajilon est à l'origine un prestataire de services spécialisé dans l'informatique. En 1996, Ajilon est devenue une filiale du groupe Adecco et s'est spécialisée, au travers de quatre pôles, dans l'externalisation auprès des grands comptes. La société intervient dans les domaines de l'informatique, de l'ingénierie, du commercial et des ressources humaines en externalisant tout ou partie des services concernés. La branche française d'Ajilon, dirigée par Lionel Terral, a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de 70 millions d'euros pour un effectif de 1300 collaborateurs.

Selon Lionel Terral, la démarche de l'externalisation est trop souvent réduite à une notion de coûts. Il signale qu'il est vrai que l'économie apportée par l'externalisation est l'un des facteurs clefs. Mais ce n'est pas le seul : s'y ajoutent le management et l'organisation. En choisissant d'externaliser certaines fonctions, une entreprise peut se focaliser sur son cœur de métier et organiser son activité uniquement selon des contraintes opérationnelles. C'est un avantage décisif au plan concurrentiel (Journal du Net Interview avec Lionel Terral, 2007).

La preuve, le recours à l'externalisation d'activités de services internes s'amplifie, les entreprises confiant de plus en plus souvent la gestion de leurs services internes à des sociétés spécialisées en "gestion de services généraux" ou "facility management". Il existe aujourd'hui une soixantaine de sociétés spécialisées dans la gestion déléguée des services généraux. Ces sociétés fournissent une large palette de prestations multitechniques qui recouvrent l'ensemble des prestations liées à l'équipement et la maintenance des bâtiments, des fluides et des réseaux qui y sont distribués. On retrouve ces prestations dans les domaines suivants : le chauffage, la climatisation, la distribution de l'eau, la ventilation, l'électricité, le gaz, les réseaux de télécommunications.

A cela s'ajoute une offre élargie de prestations multiservices dédiées à l'environnement des bâtiments et aux services généraux des entreprises : accueil, sécurité, nettoyage, espaces verts, petits entretiens, ascenseurs, reprographie, déménagement et installations de locaux. Certaines sociétés se sont spécialisées dans le facility management et proposent des solutions de gestion globale (prestations multitechniques et prestations multiservices) des services généraux de l'entreprise.

3. La sous-traitance pour la mise à niveau de l'entreprise algérienne

A l'heure de la transition vers l'économie de marché dans un contexte d'intégration et de globalisation, l'entreprise algérienne se trouve confrontée à l'urgence de la mise à niveau. Les plans MEDA 1 et MEDA 2 initiés par la Commission Européenne (Programme MEDA) sont extrêmement important pour les entreprises algériennes mais doivent être complétés par une politique publique agressive pour mettre à niveau les sociétés nationales. En effet, l'externalisation et la sous-traitance peut représenter un vecteur important de la politique publique de la mise à niveau de l'entreprise algérienne.

Les bienfaits de la sous-traitance sur la mise à niveau de l'entreprise algérienne sont à chercher dans les risques liés à la démarche d'externalisation initiée par les sociétés étrangères, notamment européennes. En effet, la démarche d'externalisation est confrontée à de multiples risques que Bertrand Quélin (Quélin, 2000), Professeur au Groupe HEC, désigne comme :

- Les risques attachés à la dimension contractuelle de l'externalisation ;
- Les risques inhérents à l'activité concernée ;
- Les risques encourus par le client et ceux par le prestataire.

Examinons les risques encourus par le client à savoir les sociétés étrangères. Les principaux risques qui nous intéressent dans cette étude sont liés à la perte du contrôle des opérations et

des ressources humaines, ainsi que la fiabilité et la pérennité du partenaire externe.

Pour la plupart des entreprises qui externalisent, le principal frein est celui des ressources humaines et du savoir-faire. Dans le cadre de l'externalisation, il y a des impératifs légaux à respecter qui peuvent se traduire, pour le sous-traitant, par une reprise du personnel de l'entreprise concerné par le projet.

Le transfert d'équipements spécifiques ou d'une grande partie du personnel vers le prestataire implique une perte de compétences individuelles et organisationnelles. Le risque associé est que cette perte de compétences revête un caractère irréparable. Pourtant, gérer en interne la relation avec le prestataire, assurer le suivi, mettre en place le contrôle de la prestation, et faire évoluer le contrat requièrent de conserver les compétences nécessaires pour pleinement tirer un bénéfice de l'externalisation. A long terme, l'externalisation fait courir des risques importants de fuite de savoir-faire. Elle implique la perte d'informations et de connaissances opérationnelles au niveau de l'activité externalisée. En effet, une organisation focalisée sur quelques compétences centrales peut être très efficiente à court terme mais inadaptée sur le long terme si elle a abandonné des compétences critiques pour le futur. Elle sera donc particulièrement vulnérable aux changements qui pourraient survenir dans son environnement.

L'externalisation doit également s'accompagner d'une pédagogie au sein de l'entreprise pour ne pas froisser le capital humain. Il faut expliquer les motivations, les avantages à la clef. Selon Lionel Terral, externaliser une fonction ou un service n'est pas une défaite pour une entreprise : c'est une nouvelle forme d'organisation.

L'autre grand risque pour les entreprises externalisatrices est celui de la sous performance ou la non performance (Martin, 1994). Ceci correspond à la situation où le prestataire délivre un service qui ne correspond pas aux spécifications définies dans le contrat. Dans ce cas, le client subit une perte, voire un dommage. Cette situation est perçue comme risquée car le client n'a pas de véritable contrôle direct sur les moyens engagés par le prestataire. Pour limiter un tel risque, les clients privilégient, lors de la phase

de sélection du prestataire, les critères de l'expérience passée et de la réputation. Ensuite, ils se dotent généralement de systèmes de suivi et d'instruments de contrôle (détection des écarts, incitations pour une amélioration de la performance, pénalités, etc.). Toutefois, ce serait une erreur de penser que le risque associé à la performance est entièrement lié à l'offre. En effet, le comportement du client et son type d'organisation peuvent avoir un effet direct et décisif sur la performance du prestataire. De plus, des mécanismes d'incitation et de pénalités trop complexes butent sur d'importantes difficultés de mise en oeuvre. L'attention du prestataire se focalise principalement sur les éléments ou les dimensions sélectionnées plutôt que sur la performance globale.

Il est à noter que ce risque expose le client à une perte potentielle de son avantage concurrentiel. Si ce dernier repose sur un savoir-faire opérationnel et technique exclusif, ou bien sur un mode d'organisation typé, c'est une partie du chiffre d'affaire qui est exposé. Pour illustrer nous reprendrons l'exemple proposé par le professeur Bertrand Quélin. Supposons une entreprise de vente par correspondance dont la politique de marketing repose sur un message clair « Livré en 48 heures ou remboursé ». Si le transport externalisé n'est pas performant, qui prend en charge le coût de la sous performance ? Le contenu du contrat et les moyens de sa mise en oeuvre (relever les défaillances, faire jouer les clauses, pénaliser...) sont alors essentiels.

Ces risques impliquent que les notions de confiance et de pérennité sont essentielles pour que le duo entreprise - prestataire fonctionne. L'entreprise ne doit pas limiter sa sélection de prestataires sur le seul critère du coût. Selon la fonction concernée, d'autres facteurs doivent être jugés prépondérants : la proximité géographique (par exemple en logistique), les autres clients du prestataire (pour le commercial), le niveau technique proposé (en informatique).

De plus, le pilotage de la fonction externalisée doit être clairement établi et ce, dès le départ. Généralement, cette démarche s'appuie sur un comité où siègent des représentants de l'entreprise cliente et des représentants du prestataire. Externaliser ne signifie donc pas gommer le rôle d'un responsable interne direct.

L'entreprise doit au contraire continuer de disposer d'une personne (ou de plusieurs personnes) en charge du suivi de la fonction externalisée. Ce ou ces personnes seront les liens privilégiés entre l'entreprise et l'opérationnel réalisé par le prestataire. Ils seront les "experts maison". Cette structure est essentielle pour l'entreprise car elle ne doit jamais se retrouver en position de dépendance par rapport au prestataire, au risque de perdre son statut de client.

Le comité de pilotage se réunit généralement tous les mois ou tous les deux mois. Ce comité mixte permet de suivre la fonction externalisée et de mettre en place des objectifs. S'ajoute à ce comité un plan d'assurance qualité qui fait partie intégrante du contrat d'externalisation. Le plan d'assurance qualité couvre un ensemble d'indicateurs qui permettent d'établir un véritable tableau de bord

La mise en place d'un tableau de bord apparaît aujourd'hui de plus en plus incontournable dans un processus d'externalisation. Pour élaborer cet outil, la solution la plus simple consiste en une superposition du tableau de bord déjà en place à l'interne sur la fonction concernée avec des indicateurs qui intègrent les éléments contractuels auxquels doit se plier le prestataire (par exemple, selon la fonction concernée, le nombre de contacts générés, la réduction des coûts de maintenance, la disponibilité du parc informatique...). Dans un second temps, ce tableau pourra être affiné selon les priorités de l'entreprise en y associant, notamment, une démarche qualité

Les risques encourus par les entreprises externalisatrices (étrangères) conduisent à un choix rigoureux des prestataires sous-traitants (entreprises algériennes) et, donc, sont autant de facteurs d'exigences et de mise à niveau pour les entreprises algériennes. En d'autres termes, les PME/PMI algériennes ont intérêt à se mettre à niveau pour pouvoir prétendre à des contrats de sous-traitance.

Dés lors, d'un côté les entreprises nationales bénéficieraient de débouchés importants associés à un transfert de compétences et du savoir faire, de l'autre, un nivellement par le haut leur est imposé par les entreprises externalisatrices. Dans ce cas, les certifications de qualité de type ISO 9000 doivent devenir la norme pour toutes les PME/PMI algériennes.

4. La sous-traitance pour le développement des exportations des PME/PMI

L'externalisation prend aujourd'hui des proportions exceptionnelles. A titre d'exemple, le marché de la sous-traitance dans les pays d'Europe des quinze en 2005 a été évalué à plus de 400 milliards d'euros, ou plus de 530 milliards de dollars américains (Midest, 2006). Allemagne - 121 Milliard d'euros, la France -73 Milliard d'euros, l'Italie - 50 Milliard d'euros, le Royaume Uni - 39 Milliard d'euros, Espagne - 38 Milliard d'euros

En 2005, le total de l'offre européenne de sous-traitance atteint 403,63 milliards d'euros. Ce qui représente environ 15 % de la production industrielle de l'ex-Europe des quinze. Le nombre d'entreprises européennes ayant une activité de sous-traitance industrielle dépasse 261 000. Les effectifs qu'elles affectent directement aux tâches de sous-traitance sont supérieurs à 3,6 millions de personnes. Au total elles emploient plus de 6,5 millions de personnes (Ernst&Young et IFOP, 2005).

En France, Plus de 65% des entreprises ont recours à l'externalisation. L'informatique, la logistique et les services généraux sont les fonctions les plus concernées par le phénomène.

Depuis 1999, Ernst & Young, en collaboration avec TN Sofres, réalise le baromètre annuel de l'outsourcing en France. L'édition 2002 de ce baromètre, qui décrypte les pratiques et tendances du marché de l'externalisation, souligne le nouvel essor de l'outsourcing au sein des entreprises françaises. 67% d'entre elles ont aujourd'hui recours à l'externalisation contre 60% en 1999. Au sein des grands comptes, ce taux atteint désormais les 70%.

En moyenne, chaque entreprise externalise 2,6 fonctions contre environ 2 fonctions en 1999. Pour 54% des entreprises adeptes de l'outsourcing, les contrats passés portent sur des périodes de cinq ans et plus.

Cette externalisation au long cours se répercute sur des budgets de plus en plus conséquents. Aujourd'hui, parmi les grands comptes, 60% investissent plus de 5 millions d'euros par an dans l'externalisation (Jacques, 2006). Au sein des grands comptes, cette

stratégie d'externalisation concerne en premier lieu les fonctions informatiques ou télécoms. 73% des grandes entreprises ont choisi d'externaliser ces fonctions. Viennent derrière, dans l'ordre, la logistique et le transport - 63%, les services généraux - 53% et les ressources humaines - 24%.

Pour les entreprises plus petites, les principales fonctions externalisées concernent la logistique et le transport - 48%. Suivent les ressources humaines - 40%, les services généraux - 37% et l'informatiques/télécoms - 28%.

Le plus remarquable reste le fait que l'externalisation touche aussi l'activité high-tech. Comme le confirme dernièrement les intentions d'Alcatel de délocaliser (externaliser) ses activités, le transfert vers les pays émergents d'une partie des activités de hautes technologies européennes semble inéluctable. En 2004, le marché de la délocalisation dans le secteur informatique/télécoms européen a progressé de 3,1%. En 2007, sa croissance annuelle pourrait atteindre les 8% (Gartner Inc. Business Process Outsourcing Worldwide, 11 décembre 2007).

Gartner qui est une firme américaine de consultance et de recherche dans le domaine de la technologie, ayant environ 10000 clients, estime qu'à l'horizon 2010 plus de 25% des postes du secteur européen de la haute technologie seront transférés vers des pays émergents, notamment l'Inde, la Chine et la Russie.

Les statistiques en notre possession montrent une corrélation évidente entre sous-traitance et exportations. Les données de la France en 2005 dévoilent une augmentation constante de la valeur des exportations de sous-traitance. La part des exportations dans le chiffre d'affaire des entreprises de 20 personnes et plus ont évolué de 20,1% en 2000 à 23,3% en 2005 (Midest, 2006).

La répartition des ventes de sous-traitance par secteurs - clients est relativement concentrée sur quatre secteurs. Automobile, poids lourds et équipementiers - 38,9%, aéronautique, spatial, armement - 13,3%, constructions électriques et électroniques - 12,4%, Matériels ferroviaires de travaux publics et agricoles - 7,9% (Midest, 2006).

Il s'en suit une déduction évidente : le marché de la sous-traitance est un débouché formidable pour la sous-traitance en Algérie et peut constituer une motrice pour la diversification et l'accroissement des exportations dans notre pays et ce beaucoup de domaine clés : construction électriques, électroniques, services et même la high-tech. La proximité géographique, la qualité et le coût des ressources humaines associés à l'Accord d'association avec l'Union Européenne sont des facteurs non négligeables pour profiter du mouvement exceptionnel d'externalisation, surtout pour exporter vers l'Europe.

5. Conclusion

Actuellement les notions de sous-traitance et d'externalisation sont de plus en plus confondues. L'externalisation, aujourd'hui, ne se limite plus seulement au facteur financier et le dépasse largement pour se justifier par des avantages logistiques et organisationnels.

La sous-traitance et l'externalisation peuvent grandement contribuer au transfert de compétences et du savoir faire aux petites et moyennes entreprises algériennes. Ce transfert de compétences devrait favoriser la mise à niveau des la PME/PMI algérienne puisqu'il impose un niveau par le haut à cause des exigences universelles de qualité de type ISO 9000.

Le boom de l'externalisation dans le monde peut devenir à terme un facteur de croissance des exportations pour les PME/PMI algérienne, par le biais de la sous-traitance. C'est pour cette raison que l'Etat devrait s'investir d'une manière efficace pour favoriser la sous-traitance en Algérie et faire valoir les principaux atouts dont dispose le pays, à savoir la proximité géographique, la qualité et le coût des ressources humaines, et l'Accord d'association avec l'Union Européenne.

Sources et bibliographie

Bertrand Quélin, J.L. Arregle 2000. Management stratégiques des compétences. Editions Ellipses septembre 2000

Pierre-Yves Martin, 1994. L'entreprise et ses prestataires informatiques : Sous-traitance de projets, facilities management, outsourcing. Editions d'Organisation 25 janvier 1994.

Vincent Jacques, 2006. International outsourcing strategy and competitiveness: Study on Current Outsourcing Trends: IT, Business Processes, Contact Centers... Editions Publibook 01 janvier 2006.

Business Process Outsourcing Worldwide (Dataquest Research Catalog, 11 décembre 2007). Gartner Inc. <http://www.gartner.com>

Journal du Net. Interview avec Lionel Terral Directeur Ajilon France. www.journaldunet.com/management/dossiers/0309externalisation/difficile.htm

MIDEST. N°1 mondial des salons de sous-traitance industrielle. www.midest.com

Pratiques et tendances du marché de l'externalisation en France (Baromètre Outsourcing, 2005). Ernst & Young et l'Institut d'étude IFOP. www.indicerh.net/

Pratiques et tendances du marché de l'externalisation en France (Baromètre Outsourcing, 11 décembre 2001). Taylor Nelson Sofres. www.tns-sofres.com

Programme MEDA. Europa. <http://europa.eu/scadplus/leg/fr/lvb/r15006.htm>

La démographie en Algérie ; Bilan et situation

MAZAZI Younes
Maître Assistant
Faculté des lettres, Université Saad Dahleb

Résumé

L'objet de cet article est la mise en évidence des différents changements démographiques ayant affecté la société Algérienne durant les trente dernières années. L'évolution de l'effectif de la population, sa croissance, sa structure, l'évolution de la mortalité générale ; la mortalité infantile, la mortalité maternelle, l'espérance de vie, la natalité, la nuptialité et les perspectives de population sont les principaux sujets abordés dans cet article.

ملخص

إن التأثير المتبادل بين المتغيرات الديموغرافية و المتغيرات الاقتصادية قد أصبح واضحا و لكن الملاحظ على المستوى النظري أن النقاش ما زال مفتوحا حول أساليب التعرف على المتغيرات و الاتجاهات النقدية ثم الأهمية الكمية لهذه التأثيرات.
لفهم الواقع السكاني لابد من توفير معطيات جيدة و دقيقة فهذه ضرورية لتحليل التغيرات التي مسست المجتمع.
عرفت الجزائر خلال القد الأخير تغيرات كثيرة لظواهرها السكانية المتمثلة في انخفاض الخصوبة و الوفيات و الزواج.

Introduction

La démographie a pour objet l'étude des populations aussi bien sous l'angle quantitatif que qualitatif. Elle est définie comme: "l'application des méthodes statistiques à l'étude des populations ou, plus généralement des sociétés humaines". (ALAOUI (M) p.13).

En deux décennies, le rythme d'accroissement de la population a été considérablement ralenti; de même, les attitudes et les comportements en matière de procréation ont connu des modifications importantes, générant de nouveaux modèles de nuptialité et de fécondité. L'accélération de la transition