

Effizienz institutionnelle et croissance économique : le cas de l'Algérie

Pr. BOUTALEB Kouider

kouiderboutaleb@hotmail.com;

Dr. SAIDANI Mohamed

med_saidani@yahoo.fr

Université de Tlemcen (Algérie)

Résumé : La croissance économique a été pendant longtemps expliquée par la théorie économique comme une fonction du capital, du travail et de la productivité globale des facteurs économiques. Cette explication a été vérifiée, mais seulement dans le contexte des économies où ces trois variables se développent positivement.

Dans les cas où ces variables indispensables (capital, marché du travail et productivité), ne sont pas corrélées positivement, elles sont souvent inefficaces dans les analyses économiques. Une corrélation positive entre elles exige des institutions de régulation efficaces. Cela est actuellement reconnu en particulier après les travaux des économistes "institutionnalistes" North et Williamson, pour ne citer que ces deux auteurs. Il convient de rappeler que c'est bien à la fin des années 1980 que la réflexion sur la croissance économique est revenue à l'ordre du jour des institutions. Les analyses ont en effet révélé que dans les pays du Sud, plus encore que dans les pays du Nord, la croissance économique dépend fortement de la mise en place des institutions qui fournissent des mesures d'incitation à la productivité des inputs du capital et du marché du travail.

Le cas de l'Algérie illustre cette approche que nous essayons de montrer dans cette contribution. Pour ce faire, nous allons d'abord dans un premier point montrer les fondements théoriques de la nouvelle économie institutionnelle pour clarifier les ambiguïtés qui continuent de l'entourer avant de passer à l'analyse de la croissance économique réalisée en Algérie et qui demeure limitée par la bureaucratie et l'inefficacité des institutions de régulation.

Mots-clés : croissance économique, l'efficacité institutionnelle, nouvelles économies institutionnelles, l'efficacité économique.

Abstract: Economic growth has been for a long time explained by economic theory as a function of capital, labor and overall productivity of these factors. This explanation remains checked but in the context of economies where these three variables are met positively.

In contexts where these variables (capital, labor and productivity) certainly necessary and essential, are not positively correlated, they are not sufficient. A positive correlation between these variables requires institutions of efficient regulation. It is what is now recognized particularly following the work of economists "institutionalist". North, Williamson, to name only these two authors. It should be reminded that it is indeed in the late 1980s that the reflection on economic growth has returned to the agenda the role of institutions. Analyzes have indeed revealed that in the South, even more than in the northern countries, economic growth depends heavily on the establishment of institutions that provide incentives encouraging the productivity of capital inputs and work.

The case of Algeria illustrates this approach as we try to show in this contribution. To do this we'll first in a first point on the theoretical foundations of the new institutional economics to clarify ambiguities that continue to surround him before turning to the analysis of economic growth achieved in Algeria remains constrained by ambient bureaucracy and inefficiency proven regulatory institutions

Keywords: economic growth, institutional efficiency, new institutional economics, economic efficiency

Introduction :

La croissance économique a longtemps été expliquée par la théorie économique dominante comme étant fonction du capital, du travail et de la productivité globale de ces facteurs. Cette explication demeure vérifiée mais dans les contextes des économies où ces trois variables sont réunies positivement.

Dans les contextes où ces variables (capital, travail et leur productivité) certes nécessaires et indispensables, ne sont pas corrélées positivement, elles ne sont donc pas suffisantes. Une corrélation positive de ces variables nécessite des institutions de régulation efficaces.

C'est ce qui est désormais admis suite notamment aux travaux des économistes « institutionnalistes », North, Williamson, pour ne citer que ces deux auteurs. Il faut rappeler en effet que c'est à la fin des années 1980 que la réflexion sur la croissance économique a remis à l'ordre du jour le rôle des institutions. Les analyses ont, en effet, mis en lumière, que dans les pays du sud, plus encore que dans les pays du Nord, la croissance économique dépend fortement de la mise en place d'institutions qui fournissent des stimulants encourageant la productivité des facteurs capital et travail.

C'est ce qui a poussé aussi les organisations financières internationales à préconiser des réformes dites de deuxième « génération » devant aboutir au changement institutionnel adapté. On peut en effet relever cette affirmation du rôle déterminant joué par les institutions dans le bon fonctionnement d'une économie et dans l'entretien de son bon fonctionnement (1) dans les préambules des documents élaborés par le FMI sur les réformes dites de « seconde génération » : « Le degré de développement institutionnel est la seule variable qui permet de prévoir de manière fiable le niveau de développement du pays et de la capacité à mener un changement économique pour accroître la solidité du système d'incitation »....

Le cas de l'Algérie illustre parfaitement cette approche comme nous tenterons de le montrer dans cette contribution. Pour ce faire nous reviendrons d'abord dans un premier point sur les fondements théoriques de cette nouvelle économie institutionnelle pour lever les ambiguïtés qui continuent de l'entourer, avant de rappeler les réformes initiées par l'Algérie pour asseoir du moins formellement les conditions de fonctionnement d'une économie de marché. Nous aborderons ensuite l'impact de ces réformes sur la croissance économique pour voir que celle-ci demeure bridée par la bureaucratie ambiante et l'inefficacité avérée des institutions de régulation

1. Les fondements théoriques de la nouvelle économie institutionnelle

La nouvelle économie institutionnelle est venue enrichir la théorie économique du développement par l'intégration des facteurs institutionnels dans les nouvelles appréhensions de la problématique du développement socioéconomique. Les théories du développement ont en effet quasi généralement « ignoré » la pertinence de ces facteurs qui ont toujours été considérés comme neutres ou sans grande importance sur l'efficacité du système économique. En effet, la théorie néoclassique, les considérait comme une variable exogène. Ces facteurs n'ont donc aucun impact sur l'allocation des ressources, assurée par le seul mécanisme du marché. De ce fait, la substitution de la théorie classique par la théorie néoclassique a privé la science économique de l'un des outils les plus importants (institutions, le politique...). Ce manque d'attention accordée aux problèmes institutionnels a été remis en question selon G. Grellet (2) pour deux raisons.

1 - En premier lieu elle ne permet pas d'expliquer pourquoi les économies à niveau de revenu comparable parviennent à des niveaux d'accumulation du capital très différents et pourquoi, utilisant des techniques et des niveaux d'investissement largement similaires, elles peuvent obtenir des taux de croissance très différents. En d'autres termes il est apparu que le développement ne pouvait être réduit à une fonction de production technique.

2 - En second lieu les politiques, souvent d'inspiration libérale, mises en œuvre à partir des années 80 se sont heurtées à des phénomènes tels que la corruption, le lobbying d'intérêts privés ou l'absence d'information, tous problèmes qui n'avaient guère été étudiés dans le cadre de l'analyse macro-économique classique. D'autre part les expériences de libéralisation ont souvent échoués du fait de l'absence de droits de propriété préalables clairement définies.

C'est ainsi qu'est née à partir des années 90, autrement dit sous l'influence des échecs largement établis de l'application des PAS dans beaucoup de pays du Tiers Monde et les problèmes qui ont en résulté, l'approche dite institutionnelle du développement

Cette nouvelle approche de développement rapidement adoptée par les institutions financières internationales (FMI, B.M en l'occurrence) a été cependant rendue possible comme le souligne encore G.Grellet par les importantes avancées de la microéconomie des trente dernières années en particulier dans quatre domaines:

- la théorie des coûts de transaction (R.Coase, D.North, Williamson) qui a permis de comprendre la rationalité économique d'institutions hors marché ;
- la théorie de l'information (Akerlof, Stiglitz), en particulier des problèmes liés à l'asymétrie de l'information qui a permis de comprendre la rationalité sous jacente à certains types de contrats ou d'organisation sociale ;
- la théorie des jeux, en particulier des jeux répétitifs, qui a permis de comprendre comment les fonctions d'utilité des agents sont modifiées par l'expérience sociale ; enfin
- la théorie des choix collectifs (M.Olson) qui a montré l'importance de certains groupes défendant des intérêts particuliers dans les prises de décisions globales, dissipant ainsi l'illusion que les politiques de développement sont poursuivies dans l'intérêt général (3)

Il faut souligner que toutes ces approches partent de problématiques et utilisent des instruments différents C'est ce qui permet d'affirmer (4) l'inexistence aujourd'hui d'une analyse unifiée du rôle des institutions dans le développement, qui rend sans doute fort complexe la mise en œuvre pratique de réformes institutionnelles.

Ceci dit, tout le monde s'accorde sur le fait que l'établissement de règles de droit est un préalable essentiel au développement car les acteurs économiques doivent connaître les règles du jeu pour élaborer des stratégies économiques.

Le problème concernerait alors le choix du système juridique le plus favorable au développement ? Pour les économistes libéraux les lois doivent être fondées sur des normes sociales pour trois raisons.

- Tout d'abord puisque les normes sociales qui s'expriment dans la coutume sont spontanément respectées, il ne sera pas difficile de faire respecter la loi fondée sur la coutume alors qu'une loi créée par le législateur peut fort bien être rejetée par les usagers.
- En second lieu l'on peut supposer que les règles de droit qui s'imposent en longue période sont les plus efficaces car sinon elles ne seraient pas adoptées.

Si le premier argument n'est guère discutable. Le second argument a fait l'objet de nombreuses critiques. (5)

Ceci étant, il faut relever comme l'ont souligné beaucoup de chercheurs (6) que ce n'est pas parce qu'un système juridique s'impose qu'il est par là même le plus efficace .A priori il n'existe aucun critère pour dire qu'un système judiciaire est plus « efficace » qu'un autre, cela dépend des critères d'appréciation.

Ce qui peut être constaté par contre c'est que les organisations des pays en développement sont souvent très différentes de celles des pays industrialisés. « Les relations personnelles y sont très importantes ; le marchandage y est fréquent ; la solidarité de voisinage y est plus réelle Pendant longtemps ces questions n'ont pas été abordées en termes d'analyse économique et les organisations restaient le « Deus ex machina » du fonctionnement de l'économie.. » (7). Dans les travaux des économistes du développement l'on parlait de différences " culturelles " ce qui n'était guère très explicite. Ce n'est que récemment, comme

le souligne P. Finon (8) qu'à la suite des travaux de R.Coase, D. North et Williamson que des tentatives d'explication en termes d'analyse économique de la formation des institutions et des organisations ont été avancées.

Ceci dit, cette approche, assez proche au demeurant des postulats néoclassiques, tend à réduire les institutions à un certain nombre de règles formelles. Ces dernières font, par ailleurs, essentiellement référence à des règles de droit. Selon cette approche, les agents économiques sont sensés modifier leurs comportements pour s'adapter aux nouvelles règles de jeu. L'approche institutionnelle développée notamment par North (9) voit la formation des institutions comme un processus conscient, coordonné et programmé. Un exemple de cette approche est fourni par Aoki (10) sur la base du cas du Japon. Cet auteur identifie différents types d'institutions : lois, règlements, normes informelles, contrats, mentalité, etc. Mais il précise qu'une formulation correcte d'un concept comme celui d'institution dépend des objectifs de l'analyse. D.North, qui, faut il le souligner, est considéré comme le principal promoteur de cette approche, a conceptualisé les institutions comme un ensemble de règles du jeu, qu'elles soient formalisées (codifiées) comme la législation, les droits de propriété, les contrats, ou informelles, comme les normes et coutumes. Il définit en effet les institutions comme les règles du jeu en société ou, plus formellement, les contraintes conçues par les hommes qui encadrent et influencent leurs interactions. Le système de gouvernance représente alors un ensemble de mécanismes institutionnels – une « matrice » institutionnelle – constituant les règles du jeu managérial.

D.North distingue l'efficacité allocative considérée dans la tradition néoclassique avec les conditions de l'optimum de Pareto, et l'efficacité adaptative. Pour cet auteur les institutions sont perçues comme des « règles du jeu d'une société ou, plus formellement, les contraintes définies par les hommes pour donner forme à leurs interactions. ». (11)

De cette manière, les institutions assurent que les règles du jeu soient respectées dans un contexte où les différents types de transactions se reproduisent plusieurs fois. « Elles ont un caractère de biens publics que le marché ne peut fournir avec efficacité », écrit V.Andreff (12)

L'approche institutionnelle considère ainsi l'économie non seulement comme une articulation de flux et de quantités globales, mais surtout comme une activité éminemment humaine et sociale, déterminée par des institutions qui sont elles-mêmes humaines et sociales. Nonobstant l'importance accordée au rôle de la stabilité macroéconomique et à l'allocation des ressources dans le développement, celui-ci est surtout analysé par rapport au contexte historique, social, culturel et politique dans lequel les institutions des PVD prennent place. Celles-ci sont aussi bien des institutions formelles (les contrats, les accords..) qu'informelles (mode de comportement) ou bien des organisations (Etat, entreprises ...).

Alors que pendant très longtemps, l'économie politique a consisté en l'analyse de l'activité économique en elle-même et de ses propriétés (formation et propriétés de l'équilibre économique, effets et fondements des politiques économiques, formation des prix etc.), la NEI met l'accent sur le fait que l'enjeu se situe plutôt au niveau de l'étude des éléments encadrant l'activité économique : les institutions. Face à l'économie comme théorie des prix, la NEI se définit comme une analyse des "règles du jeu" de l'économie. »

Une telle approche repose la problématique du rôle de l'Etat et de l'entreprise dans le contexte de transition à l'économie de marché. En effet si auparavant, les défaillances du marché étaient simplement prises comme une donnée justifiant l'intervention de l'Etat, la nouvelle économie institutionnelle du développement se focalise au contraire sur l'analyse des divergences du cadre institutionnel par rapport au cadre de l'économie de marché, pour tenter de comprendre en particulier pourquoi des institutions en apparence inefficaces sur le plan économique sont largement répandues dans les PVD.

Ce qui montre l'extrême complexité de la mise en œuvre des politiques de développement. C'est la non prise en compte de cette complexité qui explique pour beaucoup

la plupart des échecs des politiques de développement. Il ne suffit pas en effet comme le note Hali Edison (13) de choisir des projets industriels pertinents et d'en dégager le financement. Encore faut-il s'assurer que les agents individuels auront effectivement des incitations à entreprendre ces projets et que les règles institutionnelles (par exemple quant à la garantie des droits de propriété) seront observées.

C'est ainsi qu'un grand nombre d'études réalisées ces dernières années suggèrent que les institutions sont vitales pour l'accomplissement des réformes économiques, politiques et sociales. Le FMI d'abord qui s'interroge dans son rapport, « Perspectives de l'économie mondiale » d'avril 2003 (14), sur les causes de la prospérité des nations et sur les raisons pour lesquelles certaines nations se développent plus vite que d'autres. La réponse du FMI est claire et nette : C'est la qualité des institutions qui fait la richesse des nations. Selon l'étude, les institutions ont un effet statistiquement significatif sur les résultats économiques : elles accroissent substantiellement le PIB par habitant, et ce, peu importe que la qualité des institutions soit mesurée à l'aide d'indicateurs globaux (tels qu'un indicateur agrégé des perceptions de la gestion du secteur public) ou plus spécifiques (tels que le degré de protection des droits de propriété ou d'application de l'état de droit).

En définitive cette approche institutionnelle pose donc le problème du choix des modes de gestion des affaires publiques et des instruments de régulation des activités économiques.

Les réformes institutionnelles préconisées obéiraient alors à un choix rationnel en terme de coût/efficacité. En effet, le fonctionnement du système économique génère incontestablement des coûts qui peuvent être plus ou moins importants selon l'efficacité du fonctionnement des institutions. Les coûts des institutions (du fonctionnement du système ou coûts de transaction), dont une partie est directe et l'autre liée aux comportements des acteurs, sont liés en effet à leur efficacité pratique (15). L'économie institutionnelle approcherait ainsi le mode de gouvernance (la bonne gouvernance) économisant le plus sur les coûts de transaction pour résoudre un problème économique. La gouvernance économique signifierait ainsi une plus grande efficacité des structures économiques, une efficacité dans l'allocation des ressources, une responsabilité plus accrue des acteurs économiques vis à vis de la société.

2. Les réformes économiques et institutionnelles entreprises en Algérie depuis 1988

Dans un travail antérieur (16) nous avons déjà fait le point des réformes qui ont été engagées depuis le début des années 1990 et même avant lorsque l'orientation politique vers la rupture avec les options socialistes du développement et l'engagement dans l'édification d'une économie de marché à été clairement exprimée. Pour l'essentiel les réformes ont été les suivantes.

2.1. Les réformes politiques

La constitution de 1989 a formellement du moins, consacré le pluralisme politique et syndical, la liberté d'association et la liberté de la presse (multiplication de journaux privés), l'alternance au pouvoir. En même temps, des organisations de défense des droits de l'Homme ont été agréées, de nouvelles institutions de concertation ont été créées et les conventions internationales relatives à la protection des droits de l'homme ont été ratifiées.

Ainsi le régime du parti unique est formellement aboli, et l'ouverture démocratique consacrée. A ces réformes à politiques, sont venues s'ajouter dès le début des années quatre-vingt-dix des réformes économiques et institutionnelles indispensables pour parachever et accompagner le processus de restructuration économique.

Théoriquement, le but était de créer les conditions favorables à l'émergence d'une économie de marché, d'assainir le paysage politique et social et d'asseoir les règles d'une bonne gouvernance.

2.2. Les réformes économiques

Des réformes importantes ont été engagées en Algérie dès 1987 soit bien avant le recours au FMI et l'application du PAS (1994). L'objectif déclaré de ces réformes consistait en l'introduction des mécanismes de marché dans le fonctionnement de l'économie. Les principaux textes sont surtout promulgués en 1988 et 1990. D'autres mesures seront ensuite prises à partir de 1994, à la suite du PAS. Rappelons les principales réformes :

- L'expression des droits de propriété dans l'agriculture

Une loi (décembre 1987) met en place un nouveau système de gestion des terres du domaine de l'État. Le nouveau mode de gestion décharge l'État de la gestion directe des exploitations et responsabilise les producteurs quant à leurs résultats financiers. L'aspect fondamental de cette réforme réside dans l'introduction d'un droit de jouissance perpétuel au profit des producteurs sur les terres publiques qui leur sont attribuées, que se soit à titre individuel (EAI) ou collectif (EAC).

Au titre de cette réforme, les producteurs bénéficient également des droits de propriété sur une partie du patrimoine agricole (matériels, bâtiments, cheptel). Les droits réels, sont aux termes de la loi, « transmissibles, cessibles et saisissables ».

- La séparation des droits de propriété et de gestion des EPE

Les lois sur l'autonomie de l'entreprise publique ont été promulguées en janvier 1988. Les anciennes entreprises publiques socialistes (EPS) ont été transformées en entreprises publiques économiques (EPE), lesquelles sont, désormais, régies par les règles de la commercialité.

Cette réforme s'est fondée sur le principe de la séparation des droits de propriété et de gestion. Les entreprises sont dotées d'un capital social et l'Etat tout en restant propriétaire des actions de ces entreprises, il délègue ses droits de propriété à des sociétés financières, les fonds de participation créés à cet effet. La réforme de l'entreprise sera poursuivie avec la suppression des fonds de participation et leur remplacement en juin 1996 par des holdings publics, qui ont le pouvoir de cession des actions dont ils disposent dans leur portefeuille. Ainsi, organiquement séparée de l'Etat, l'entreprise est soumise au principe de l'autonomie financière...

- La codification des relations entre les entreprises et leurs partenaires (actionnaires, employés, communautés, fournisseurs, clients) :

- Les droits et obligations des partenaires de l'entreprise sont précisés. De nombreux codes ont été adoptés : code du commerce, code fiscal, code des assurances...

- La protection et la garantie des investissements sont protégées par l'ordonnance n° 01-03 du 20 Aout 2001, ainsi que par divers arrangements multilatéraux ratifiés par l'Algérie, dont la convention créant l'Agence Internationale des Garanties des Investissements entre Etats et ressortissants d'autres Etats.

- Les intérêts des actionnaires sont protégés par le code de commerce qui leur accorde des droits qui sont exercés au sein des assemblées générales ordinaires ou extraordinaires.

- Il existe également un important dispositif qui protège les droits des autres partenaires (créanciers, fournisseurs, administrateurs, employés..)

- La réforme du marché monétaire et financier.

La loi sur la monnaie et le crédit (avril 1990) constitue un élément décisif dans le dispositif des réformes économiques. Certes beaucoup de remises en causes sont intervenues depuis, mais cette réforme demeure à ce jour une référence

- La libéralisation du commerce extérieur.

Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur, d'abord réaménagé (1988) finit donc par être supprimé. Depuis 1995, l'ouverture du commerce extérieur est totalement réalisée pour tous les produits (sauf le blé) et tous les opérateurs, quel que soit leur statut, public ou privé.

- La libéralisation des prix :

La loi de juillet 1989 remplace l'ancien système des prix administrés par un système plus souple dans un premier temps, qui permet aux entreprises de fixer les prix de leurs produits en tenant mieux compte des coûts réels. Le second régime de prix mis en place est celui des prix déclarés. A partir de juin 1992, trois produits seulement (lait, pain, semoule) continuent à bénéficier du soutien de l'Etat, les prix des autres produits étant progressivement libérés.

- Libéralisation du code des investissements.

Un nouveau code des investissements est promulgué en octobre 1993. Ce code se substitue, en les abrogeant, à la loi de 1982 sur les sociétés mixtes, aux dispositions sur l'investissement direct étranger contenues dans la loi sur la monnaie et le crédit de 1990, ainsi qu'à la loi de 1988 sur l'investissement privé national. Pour faciliter la réalisation de l'investissement, le nouveau code a prévu la création d'un « guichet unique » et d'une agence de promotion et de soutien aux investissements (APSI, remplacée par l'ANDI).

- Libéralisation des relations de travail

Un nouveau code du travail a été promulgué en 1990, libéralisant les relations de travail a mis fin au statut général des travailleurs (SGT) qui régissait les relations de travail et les rémunérations dans le cadre de la gestion socialiste des entreprises. Les nouvelles lois sociales ont introduit une plus grande flexibilité dans la fixation des salaires, la négociation collective, la pluralité syndicale, le droit de grève et les licenciements pour motif économique. Cette loi a subit des modifications mais sans remettre en cause le principe de négociation collective.

- Les privatisations

Une ordonnance relative à la privatisation a été promulguée en août 1995, ainsi que ses textes d'application. Les organes prévus par cette ordonnance ont été ensuite créés. Bien qu'initié depuis 1996, le processus de privatisation reste très lent à se concrétiser, même si quelques progrès notables ont été enregistrés en 1998.

2.3. Les nouvelles institutions de gestion, de consultation et de Concertation

Ce sont des espaces de concertation entre les représentants d'institutions publiques et des organisations de la société civile ou des associations professionnelles, tous les concernés dans l'application des décisions prises dans un domaine particulier.

Deux types d'institutions ont ainsi été créées au cours des années quatre-vingt-dix.

Il s'agit, d'une part, d'institutions de gestion et, d'autre part, d'organes de consultation spécialisés.

2.3.1. Les nouvelles institutions de gestion

Concomitamment à toutes les réformes à caractère économique qui ont jalonné la décennie 1990, de nouvelles institutions de gestion et de régulation ont vu le jour. Il s'agit de :

- le Conseil de la Concurrence. Ce conseil a été créé en 1995.
- le Conseil National des Participations de l'Etat (CNPE), créé aussi en 1995.
- la Commission de Contrôle des Opérations de Privatisation, créée en 1995,
- la Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse (COSOB), a été créée en 1993.

- le Conseil National de l'Énergie, créé en 1995, remplace l'ancien conseil national de l'énergie (créé en 1990).

Le Haut Conseil de l'Environnement et du Développement Durable, créé en 1994, ...

2.3.2. Les nouvelles institutions de consultation et de concertation

Les nouvelles institutions consultatives qui ont été créées sont essentiellement les suivantes :

- la Ligue Algérienne de Défense des Droits de l'Homme (LADDH) a été créée en 1985

- la Ligue Algérienne des Droits de l'homme (LADH), créée en 1987

- l'Observatoire National des Droits de l'Homme, créé en 1992,

- le Conseil National Économique et Social (CNES), recréé en 1994,

- le Conseil Supérieur de l'Éducation, créé en 1995,

le Conseil Supérieur de la Jeunesse, créé en 1995,.

...

Comme on peut le constater pratiquement toutes les réformes nécessaires à la construction d'une économie de marché fonctionnant dans le cadre d'un Etat démocratique ont été formellement réalisées, toutes les institutions qui lui sont inhérentes ont été adoptées ainsi que les lois qui régissent et garantissent leur fonctionnement.

Quelle a été l'impact de toutes ces réformes sur la croissance économique ?

C'est ce qu'on va tenter de savoir en examinant l'évolution du taux de croissance économique enregistré depuis plus de deux décennies ainsi que son contenu.

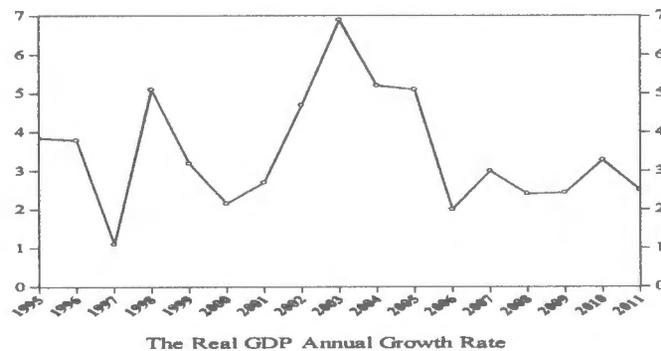
3. L'impact des réformes institutionnelles sur la croissance économique

3.1. L'évolution du taux de croissance économique

Le taux de croissance en Algérie a été pendant une longue période, soit depuis l'éclatement de la crise dans le pays suite à l'effondrement des prix des hydrocarbures sur le marché international intervenu en 1986, négatif ou très faible. Il est devenu positif depuis 1995 suite au début de l'application du PAS en 1994 avec la compression drastique de la demande et la forte dévaluation de la monnaie nationale de 40%.

Le taux de croissance est passé à 3,8% en 1995 et en 1996 selon les données de l'ONS. En 1997, il chute cependant à 1,1% à cause d'une baisse sensible de la production agricole notamment. Il s'est stabilisé ensuite à 3% environ en moyenne (3,2% en 1999, 2,5% en 2000, 2,1% en 2001 et 4,1% en 2002). En 2003 il enregistre 6,8% suite au Plan National de Relance Economique (PNRE), et 5,2% en 2004. Depuis 2006 il stagne autour de 3% comme on peut l'observer sur les tableaux suivants

T.1. Taux de croissance du PIB réel durant la période 1995/2011





T.2. L'évolution du taux de croissance économique depuis 2006

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012*	2013*
PIB	117.2	134.3	171.7	137.9	162.0	197.9	206.5	214.4
PIB HH	63.7	75.3	82.3	95.4	105.8	117.3	128.3	139.9
PIB habitant (USD)	3.517	3.967	4996	3954	4573	5503	5660	5789
Taux de croissance réel du PIB (%)	2,0	3,0	2,4	2,4	3,3	2,4	2,6	3,4
Taux de croissance réel du PIB HH (%)	5,6	6,3	6,1	9,3	5,9	4,9	5,3	5,2

Hypothèses de la loi de finance 2013 :

Taux de croissance : 5,0% , Taux de croissance HH : 5,3%

Source : FMI, * projections

3.2. Le contenu de la croissance

Comme on peut l'observer sur les tableaux, la croissance économique a été générée essentiellement par les hydrocarbures et les services marchands tout au long de la période considérée.

La part revenant aux hydrocarbures qui était de 28,6%, en 1985, n'a cessée d'augmenter pour atteindre près de 45% en 2004 et dépasser les 53% en 2008 .C'est dire le poids que représente le secteur des hydrocarbures dans l'économie nationale surtout si on considère par ailleurs qu'ils constituent 97% des recettes d'exportations du pays.

Alors que l'industrie manufacturière ne dépasse pas 6% .La part du secteur manufacturier ne cesse de baisser exprimant le phénomène de désindustrialisation accéléré que connaît l'économie nationale depuis plus d'une décennie. En 1994 l'industrie représentait 11,5% ; 10 ans après, elle représente moins de 6%

C'est là une structure complètement inverse de tous les pays émergents.

A titre d'exemple, en 2002, la structure du PIB de la Corée du sud se répartit comme suit : 55,1% pour les services, 40,9% pour l'industrie et 4% pour l'agriculture.

T.3. Evolution de la part (%) de chaque secteur dans la formation du PIB

2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
7.63	8.77	8.73	9.04	11.38	11.99	11.44	11.94	10.09	Agriculture
53.55	50.91	52.85	52.09	45.49	43.49	40.51	41.83	47.11	Hydrocarbures
0.93	1.15	0.87	0.92	0.97	1.03	1.1	1.11	1.25	BTPH
5.57	5.97	6.12	6.5	7.61	8.27	9.26	9.13	8.47	Industries hors hydrocarbures
9.32	9.12	8.30	7.85	8.99	9.33	10.15	9.28	8.51	B T P
9.25	10.24	10.12	10.02	10.05	9.09	9.35	8.80	8.04	Communication et transport
10.75	10.75	9.91	10.38	11.9	12.85	13.97	13.79	12.72	Commerce
3	3.08	3.08	3.20	3.60	3.94	4.22	4.11	3.802	Services
100	100	100	100	100	100	100	100	100	total

Source: calcul effectués sur la base des données de l'ONS

3.3. La productivité globale de facteurs

De nombreuses études ont montré que, depuis longtemps, le rapport entre la production et les moyens mis en œuvre pour l'obtenir, c'est à dire la productivité est resté faible. Le bilan de la décennie 1967-1978 avait mis en relief ce phénomène qui s'est poursuivi jusqu'en 1994. Selon le Rapport FEMISE 2002 sur le partenariat Euro-méditerranéen, l'évolution de la productivité totale des facteurs a été négative (-4,3% par travailleur) au cours de la période 1979-1994 et semblerait s'être légèrement amélioré depuis la mise en œuvre des réformes structurelles (0,3% par travailleur durant la période 1995-1999).

Ce que confirme une étude réalisée par le FMI (17) selon laquelle le problème ne se situe ni dans l'insuffisance de l'investissement matériel ni dans celui du capital humain qui ont connu des taux assez élevés. Si le capital humain et le capital physique ont augmenté donc plus vite que la production, il ne peut y avoir qu'une seule interprétation possible à savoir la croissance de la productivité des facteurs (PTF) (selon la terminologie du FMI) a été négative.

D'autres travaux ont tenté d'estimer l'évolution de la productivité globale des facteurs comme c'est le cas de la tentative des économistes algériens Fatiha.Talahite et Rafik. Bouklia- Hassene.

3.3.1. L'évaluation du CNES

Selon les données du CNES (18) (voir tableau suivant) la productivité du travail (définie comme le rapport de la valeur ajoutée réelle des secteurs économiques à l'emploi structuré) a évolué au rythme lent de 0,3% en moyenne annuelle sur la période 1997-2006. Il s'agit, selon le CNES, d'une situation résultant du comportement du différentiel entre les variations des valeurs ajoutées et celles de l'emploi structuré des secteurs tel que montré par le tableau suivant :

T.4. Evolution de la productivité du travail durant la décennie 1997/ 2006

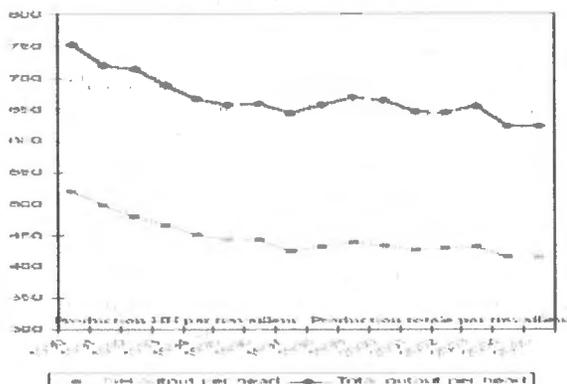
Secteurs économiques	Variations annuelles moyennes								
	Valeur ajoutée			Emploi			Productivité		
	1997 à 2001	2001 à 2006	1997 à 2006	1997 à 2001	2001 à 2006	1997 à 2006	1997 à 2001	2001 à 2006	1997 à 2006
Agriculture	1,25%	6,68%	3,32%	2,85%	7,04%	4,44%	1,6%	0,3%	1,1%
Industrie hors hydrocarbures	3,84%	2,84%	3,80%	0,04%	0,94%	0,50%	3,8%	1,9%	3,3%
BTP	1,31%	2,38%	2,13%	2,14%	6,57%	4,96%	0,8%	-3,9%	2,7%
Services	2,83%	7,17%	5,41%	3,06%	5,48%	4,52%	-0,2%	1,6%	0,9%
Ensemble hors hydrocarbures	3,37%	5,26%	4,46%	2,49%	5,75%	4,11%	0,9%	-0,5%	0,3%

Source : CNES : RNDH 2007

3.3.2. L'évaluation du FMI

Dans son rapport 2007 relatif à la situation algérienne à travers des « questions choisies » le FMI souligne de son côté la baisse de la productivité qui a été enregistrée durant cette même décennie (graphique I). La productivité du travail, mesurée, est il précisé, par la production hors hydrocarbures par travailleur, a reculé de 2,3 % de 1997 à 2004. Les experts du FMI estiment que la productivité du travail est globalement faible en Algérie, notamment en comparaison internationale (les pays du MENA en l'occurrence). Le graphique suivant montre l'évolution de la productivité totale durant la période 1990-2005.

T. 5. Productivité totale



3.3. L'inefficience de l'économie Algérienne

Beaucoup de travaux ont déjà clairement établis l'inefficience de l'économie Algérienne.

D'un côté, nous constatons qu'il y a, depuis longtemps déjà mais plus particulièrement sans doute durant cette dernière décennie, une mobilisation de moyens énormes (notamment financiers), et, d'un autre côté, le pays enregistre des résultats qui sont considérés par tous les observateurs, dans tous les rapports qui sont produits dans le monde, comme relativement faibles, sinon, dans le meilleur des cas, très moyens.

C'est un paradoxe assez important et ce décalage entre les moyens mobilisés et les résultats enregistrés ...qui n'est au demeurant pas nouveau. Quelques données permettent d'illustrer ce paradoxe. Comme nous le rappelle le professeur Ahmed Bouyacoub, (19), l'Algérie a investi, de 1970 à 1999 par tête d'habitant, deux fois et demi plus que le Maroc, une fois et demi plus que la Tunisie. Or, le taux de croissance moyen du produit intérieur brut (PIB), c'est-à-dire de la richesse produite par individu, pendant la même période, est de 0,1 % pour l'Algérie, 1,4 % pour le Maroc et 2,3 % pour la Tunisie. On constate que sur le très long terme et malgré les investissements importants, la croissance du PIB par individu a été très faible en Algérie. La croissance économique a à peine couvert la croissance démographique.

4. L'appréciation de l'efficience du fonctionnement des institutions et de la qualité de la gouvernance

Si on se réfère aux évaluations de l'efficience institutionnelle (qui est au demeurant délicate et pose de complexes problèmes d'ordre méthodologique) effectuée par de nombreuses institutions internationales (World Economic Forum ,Transparency International, Heritage Foundation et Wall Street Journal, World Business Environment Surveys (Banque Mondiale), Doing Business (Banque Mondiale) , on remarquera la place peu reluisante qu'occupe l'Algérie toujours classée parmi le derniers tiers des pays

L'Algérie a été ainsi classée selon le rapport de la Banque Mondiale sur la gouvernance en 2003 dans le dernier quart du classement des 173 pays considérés, en matière d'efficacité du gouvernement, de qualité de la régulation et de l'Etat de droit, ainsi que du contrôle de la corruption.

D'autres études confirment ce classement de l'Algérie. Nous nous referons en particulier à l'étude portant sur « gouvernance, liberté et spécificités institutionnelle des pays du MENA » réalisée par Daniel Labaronne et Fahmi Ben-Abdelkader.

Plus récemment les évaluations de la qualité de la gouvernance et du climat des affaires en Algérie par différentes institutions est sans appel et confirme largement toutes les évaluations antérieures.

4.1. L'évaluation de la gouvernance par la Banque Mondiale

La méthode d'évaluation de la B.M. est fondée sur des indicateurs agrégés de gouvernance à partir d'un vaste ensemble de données provenant de 13 agences spécialisées surveillant de près différents aspects des institutions de gouvernance dans la quasi totalité des 173 pays membres de l'ONU. Sur la base de la définition de la gouvernance adoptée 3 aspects essentiels y sont définis à savoir.

- 1- Le processus de sélection, contrôle et remplacement des gouvernements.
- 2- La capacité du gouvernement à formuler et à appliquer efficacement des politiques.
- 3- Le respect que portent les citoyens et l'Etat aux institutions régissant les interactions économiques et sociales.

Au total 31 indicateurs sont classés en 6 catégories correspondant à ces trois aspects fondamentaux de la gouvernance.

*** Le processus de gouvernance comporte 2 catégories.**

- Voix et responsabilité.
- Instabilité politique et violence.

*** Deux catégories également pour la capacité du gouvernement**

- Efficacité du gouvernement.
- Qualité de la réglementation.

*** Deux pour le respect de la légalité.**

- Etat de droit.
- Corruption.

T.6. Indicateurs agrégés des institutions de gouvernance de l'Algérie

	0 - 100	-2,5 to +2,5
1- Voix et responsabilité	20,2	- 0,96
2- Instabilité politique et violence	09,7	- 1,54
3- Efficacité du gouvernement	32,5	- 0,59
4- Qualité de la régulation	34	0,54
5- Etat de droit	31,1	- 0,54
6- contrôle de la corruption	31,4	- 0,70

Source : construit par nous même sur la base des données de la Banque Mondiale « Governance Indicators » 2003

4.2. Evolution du classement de l'Algérie à l'IPC

Durant les deux dernières décennies le classement de l'Algérie selon l'IPC de Transparency International a été le suivant

- 2003 : 2,6 et 88e place sur 133 pays
- 2004 : 2,7 et 97e place 146 pays
- 2005 : 2,8 et 97e place sur 159 pays
- 2006 : 3,1 sur 10 et 84e place sur 163 pays
- 2007 : 3 sur 10 et la 99e place sur 180 pays classés
- 2008 : 3,2 sur 10 et la 92e place sur 180 pays classés
- 2009 : 2,8 sur 10 et la 111e place sur 180 pays classés.

2010 : sur 10 et la 105e place sur 180 pays classés
 2011 : 2,9 sur 10 et la 112e place sur 183 pays classés

Les notes faibles de l'IPC indiquent que les institutions publiques sont fortement compromises. L'ONG, Transparency International estime que les pays dont les notes sont les plus basses en matière de corruption doivent prendre ces résultats avec le plus grand sérieux et agir résolument pour renforcer la responsabilité des institutions publiques

4.3. L'indicateur du Doing Business

La Banque mondiale élabore et publie annuellement le Doing business, depuis 2004.

Son rapport est devenu une référence en la matière. Cet indicateur composite se base sur des études et des bases de données jugées assez sérieuses et crédibles pour évaluer des critères, notamment :

- La facilité de faire des affaires
- La création des entreprises
- L'octroi de permis de construire
- Le transfert de propriété- L'obtention de prêts
- La protection des investissements
- Le paiement des impôts

Ces premiers indicateurs ont été par la suite complétés par les indicateurs suivants :

- Raccord d'électricité
- Le commerce transfrontalier
- L'exécution de contrat
- Le traitement de l'insolvabilité

Comme on peut le constater ces indicateurs concernent essentiellement l'entreprise et surtout le climat d'investissement. Si les indicateurs d'un pays ne sont pas bons, le promoteur est informé sur les difficultés qui caractérisent l'environnement économique, politique et réglementaire de ce pays où il n'est pas intéressant d'investir. Le classement de l'Algérie a toujours été médiocre et se dégrade même de plus en plus si on considère la place occupée durant ces trois dernières années

T.7. Le classement de l'Algérie par indicateur se présente ainsi (2004/2012)

	Création de l'entreprise	Création d'entreprise	Délai de création de l'entreprise	Documents requis	Coût des procédures	Évaluation des procédures	Partenariat d'investissement
2004	140	103	113	109	136	74	168
2012	140	103	118	107	130	74	164

Le délai moyen de création d'une entreprise est estimé à plus de 25 jours en Algérie et de 6 à 9 jours dans les pays membres de l'OCDE.

Le nombre de documents exigés pour la création d'une entreprise est de 14 en Algérie, 8 pour les pays du Moyen- Orient et Afrique du Nord et de 5 pour l'OCDE.

Ces quelques chiffres montrent la gravité des difficultés et des blocages auxquels sont confrontés les chefs d'entreprises et confirment l'ampleur des réformes à entreprendre.

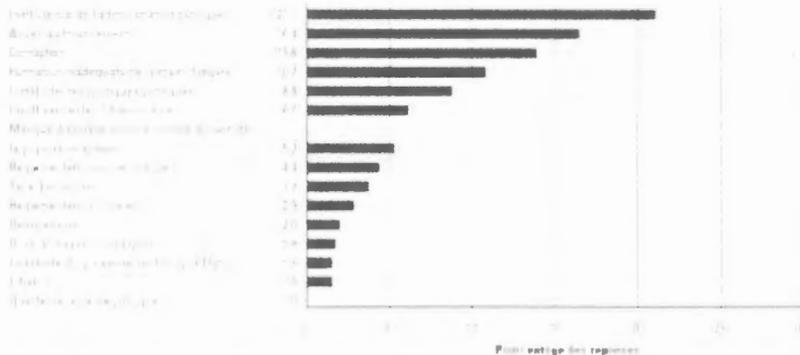
Ces contraintes ont des répercussions négatives sur l'économie du pays. Le dollar investi en Algérie ramène entre 0.6 et 0.8 dollar, alors que dans certains pays émergents le rapport est de 1 à 3.

4. La faiblesse de la compétitivité.

L'indice de compétitivité globale (GCI) est, depuis son introduction en 2005, la principale méthodologie utilisée par le World Economic Forum pour évaluer la compétitivité. L'Algérie présente un indice global de compétitivité inférieur à celui de la plupart des pays à PIB per capita comparable. N'étant pas efficiente, l'économie est ainsi faiblement compétitive malgré une base économique qui aurait dû lui permettre un meilleur positionnement sur les marchés (20)

T.8.Indice de compétitivité globale (Principaux freins à la pratique des affaires)

Principaux freins à la pratique des affaires



De façon récurrente on retrouve les mêmes facteurs entravant l'émergence d'une économie compétitive et efficiente.

On peut observer que ce qui entrave l'émergence d'une économie efficiente relève pour une part importante de l'inefficience de l'administration publique autrement dit de la gouvernance

Conclusion

Pour conclure cette contribution nous pouvons affirmer et confirmer, comme nous l'avons souligné dans un travail antérieur, que les conditions de fonctionnement des états et les conditions de transformations des Etats, en Afrique, sans doute plus qu'ailleurs, sont au cœur du renouveau espéré (la construction d'une économie efficiente, compétitive) . Si l'expérience des NPI n'est plus à présenter, elle demeure une source d'inspiration intarissable notamment au vu de la leçon historique magistrale qu'elle a administré sur le rôle de l'Etat dans la conduite du développement économique que la philosophie néolibérale a voulu occulter.

Comme on l'a déjà affirmé dans un travail antérieur (21) la croissance et le développement socio-économique relèverait plus que toute autre considération, de la refondation d'Etats forts (au sens de Myrdal), dont le pouvoir s'exerce par l'intermédiaire d'institutions réellement représentatives. Autrement dit un état de droit, légitime. Le développement a « impérativement besoin de gouvernements responsables, intègres, légitimes, ... et il n'y a pas de fonctionnement de l'économie sans un Etat fort avec des lois et des règles qu'il est capable de faire appliquer ». (22).

Par conséquent le pays a besoin prioritairement de réformer leurs institutions. De telles réformes s'inscrivent toutes dans les efforts de construction de l'Etat de droit condition sine qua non pour créer la richesse

BIBLIOGRAPHIE :

- (1) **P.FINON** « l'apport de l'économie des institutions a la définition des nouveaux cadres regulatoires », expose introductif au colloque « énergie, reformes institutionnelles et développement » UNAM, Mexico 5-6 7 nov. 2003
- (2) **G.GRELLET**: « Microéconomie du développement » (Internet)
- (3) **CAHUC P.** " La nouvelle micro-économie" La Découverte 1993.
- (4) **G.GRELLET**: Op.cité
- (5) **G.GRELLET**: Op.cité
- (6) **S. BORNER; F. BODMER; M. KOBLER** : « L'efficience institutionnelle et ses déterminants : le rôle des facteurs politiques dans la croissance économique » Paris, OCDE, 2004. 116 p.
- (7) **G.GRELLET**: Op.cité
- (8) **P. FINON** : Op. cité
- (9) **D.NORTH**: "Institutions, Institutional Change and Economic Performance" Cambridge University Press 1990
- (10) **AOKI** : "Fondements d'une analyse institutionnelle comparée, traduit de l'anglais par CAHLLLE E., Albin Michel, 2006
- (11) **D. NORTH** :, "Intitutions, Institutional change and Economic Performance", Cambridge Univ. Press, NY. 1990
- (12) **V. ANDREFF** : « Economie de la transition », p.293, Bréal, Paris ,2007
- (13) **H. EDISON** : « Qualité des institutions et résultats économiques. Un lien vraiment étroit ? » Finances & Développement, FMI, Juin 2003
- (14) **FMI 2003** : « Perspectives de l'économie mondiale » Avril 2003 chapitre111, préparé par Maitland MacFarlan, Hali Edison et Nicola Spatafora
- (15) **M.C. BELMIHOUB** : « Efficacité institutionnelle et performance des entreprises : Essai sur la nouvelle gouvernance des rapports Etat-Entreprises » Communication colloque international sur « Importance de la transparence et ... intégration effective dans l'économie mondiale »Alger – 30 Juin 2003.
- (16) **CNES** : « Rapport sur le développement humain 2001 » Alger ; 2002
- (17) **FMI** : « Algeria country Report » Mars 2003
- (18) **CNES** : « Rapport sur le développement humain 2007 » Alger ; 2002
- (19) **A. BOUYACOUB** : « Croissance économique : atout et blocages d'un véritable développement économique de l'Algérie comptemporaine » Ecosphère, Texte N° 08, Centre de Documentation Economique et Sociale, www.cdesoran.org
- (20) **K.BOUTALEB** : « L'Algérie face à la problématique de la construction d'une économie compétitive », colloque international sur « Compétitivité et Développement des Echanges Extérieurs », Mostaganem, Janvier 17-18 2012.
- (21) **K.BOUTALEB** : « La problématique du développement socio-économique et les objectifs d'une authentique réforme de l'Etat en frique » in « repenser les économies africaines pour le développement » Ouvrage collectif sous la direction J.C.Boungou Bazika & Abdellali Benseghir Naciri, Codesria, Dakar, 2010
- (22) **Y. BERTHELOT** : cité dans « Repenser le Développement » Ed. Economica (unesco) Paris 1999, p.79.