

HOCINE KHELFAOUI*

Enseignement - formation, science - technologie : des dichotomies dépassées ?

Résumé.

Cette contribution constitue un essai d'analyse des significations socio-économiques des deux couples enseignement-formation et science-technologie. Dans un premier temps, elle tente d'apporter un éclairage sémantique au sujet de ces notions, en remontant aux conditions historiques de leur apparition. Elle met en évidence, dans un second temps, la finalité de ces savoirs, et les enjeux économiques et socioculturels que cachent leur dualité. Elle se conclut sur des perspectives de dépassement des visions et des intérêts qui sont à l'origine de ces dichotomies.

Mots clés.

Enseignement, enseignement technologique, enseignement universitaire, formation, formation technologique, science, technologie.

INTRODUCTION :

Formation, enseignement, science, technologie constituent des termes dont l'usage est désormais aussi fréquent qu'indistinct. L'objet de cette contribution est de préciser le sens de ces notions, souvent employées sans tenir compte des nuances qu'elles recouvrent. Ces précisions s'appuient sur le recours à deux dimensions essentielles : les conditions historiques dans lesquelles ces notions sont apparues, et les significations sociales attachées au savoir, l'une et l'autre de ces deux dimensions comportent une profondeur locale inexpugnable. Ainsi, l'étude de la *formation technologique* renvoie nécessairement, du fait qu'elle est à cheval entre l'entreprise et le système éducatif, à la problématique de la double rupture qui existe entre enseignement et formation, entre sciences et technologies... Le couplage des deux termes *formation* et *technologie* au sein de cette expression semble répondre à la nécessité de distinguer un modèle éducatif lié au développement économique d'un autre modèle exprimé par le couple *enseignement scientifique* (associé à l'enseignement universitaire), qui tente, malgré la pression de l'économisme ambiant, de se maintenir au-dessus des contingences utilitaristes.

1. AUX ORIGINES DE LA DUALITE.

En effet, si le développement scientifique et technique, qu'il porte sur les "ressources humaines" ou sur les "ressources matérielles", est de nos jours communément assimilé à celui de l'entreprise, l'expansion de celle-ci devait à l'origine peu de chose à une science systématisée. "La technique existait bien avant la Technique", écrit Bernard Charbonneau (1973, p.50) et, pendant la révolution industrielle du 17^e et 18^e siècle, c'est le savoir-faire des mécaniciens qui impulsait principalement le développement industriel. On sait qu'à l'origine, la mécanisation de la production n'était pas le résultat de l'application des découvertes scientifiques, mais le fait d'innovations opérées par des praticiens: "Jusqu'à la fin de la première Révolution industrielle, écrit Tamas Szmrecsanyi, les sciences et la technologie restent largement séparées: les découvertes des premières n'ont que peu d'effets directs et immédiats sur l'évolution de la seconde..." [1]. Plus encore, comme le remarque ce même auteur, ce sont les innovations techniques qui constituaient alors le levier principal du développement des sciences: "En fait, écrit-il, le progrès technique tend à précéder le progrès scientifique et à créer des problèmes que les sciences sont contraintes de résoudre par la suite" [2].

A côté de cette nouvelle "science de la technique", qui produit des techniques et se reproduit de leur application, une autre science, coupée de l'économie, a émergé dès le 16^e siècle. Son prototype, celui qui servi de modèle à la Royal Society de Londres et à l'Académie des sciences de Paris (1666), est, renaissance oblige, l'Académie de Rome, créée en 1603. C'est l'opposition entre ces deux styles de sciences, les sciences pour "transformer le monde" et les sciences "pour le comprendre" qui donnera lieu aux deux modèles éducatifs: "la formation technologique" et "l'enseignement universitaire".

Cette dualité s'explique certes par les grandes capacités d'autonomie du système éducatif, puissamment soutenues par l'émergence des enseignants comme groupe professionnel aspirant à une indépendance économique et socioculturelle, et par le refus stratégique des Etats nationaux de soumettre l'éducation aux seuls intérêts des employeurs. Mais elle s'explique aussi, jusqu'à ces deux dernières décennies, par les prétentions de la science à l'universalité et sa négation des *rationalités* locales, exprimée, détail significatif, par l'inapplication du pluriel à ce mot dans la langue française. Or la formation et la technologie, nées de la nécessité de transformer la nature et pas simplement de la comprendre, confrontée dès leur apparition à la résolution de problèmes concrets, puisent l'essentiel de leur dynamique dans les rationalités locales spécifiques.

La formation technologique est née lorsque les ingénieurs et les techniciens, qui ont été à l'origine des premières innovations techniques, ont cessé d'être "des amateurs éclairés et enthousiastes, pour devenir des professionnels dûment qualifiés et reconnus par une formation universitaire plus spécifique et plus exigeante, directement supervisée par l'Etat, les entreprises et les chercheurs eux-mêmes (avec des pondérations différentes d'un pays à l'autre, en ce qui concerne les rôles respectifs de l'Etat et des entreprises)" [3]. Ajoutons

que ces rôles ne sont pas acquis une fois pour toutes, et qu'ils évoluent en fonction du contexte, à l'avantage de l'Etat, de la bureaucratie ou de l'entreprise.

L'Europe a entrepris dès le 18^e siècle la mise en place d'un système de formation technologique - même si l'expression n'était pas encore utilisée - explicitement destiné à fournir un personnel techniquement qualifié pour l'industrie. Ce mouvement accompagne aussi la professionnalisation des activités scientifiques et techniques, dans la mesure où l'ingénieur n'est plus un amateur mais un professionnel socialement reconnu comme tel. Son passage par une formation certifiée devient de plus en plus indispensable à cette reconnaissance.

On peut considérer que c'est à des institutions comme les Grandes Ecoles, créées en France au cours du 18^e siècle ou comme les Instituts Polytechniques allemands, développés durant la première moitié du 19^e siècle, que l'on doit la rupture historique d'avec l'apprentissage compagnonnique. C'est également ainsi que la formation technologique apparaît dès l'origine à contre-courant des deux tendances éducatives qui l'ont précédé: le mouvement éducatif compagnonnique et l'enseignement académique à tendance aristocratique développé par le système universitaire. En ce sens, la formation technologique, contrairement à l'enseignement universitaire, se rattache plus au secteur de l'industrie qu'à la société au sens large.

Après la faillite du système artisanal et de ses institutions éducatives, la formation technologique, en combinant pour la première fois d'une manière systématisée science et technique, s'est surtout développée contre le système universitaire, comme le note Harry Braverman (1976, p.137) : "Les instituts polytechniques, qui s'étaient développés pendant les années 1830 et 1840 comme contrepoids de l'éducation universitaire et devaient devenir ces 'Technische Hochschulen' tant admirées, attiraient des étudiants du monde entier, et le système d'apprentissage, supérieur à tout autre, formait des mécaniciens hautement qualifiés en grandes quantités dans les métiers nécessaires aux nouvelles industries".

2. LA FORMATION TECHNOLOGIQUE : UN ENJEU CULTUREL ?

C'est donc entre l'enseignement technologique et l'enseignement universitaire dit général, que la contradiction se développe, donnant lieu à des conflits de tendances et de pédagogies. Bien que la science soit reconnue dès le 16^e et 17^e siècle comme force de transformation de la nature (Bacon, Diderot...), sa jonction d'avec le monde de la production s'est réalisée avec beaucoup de lenteur, et rarement sur fond de consensus politique et social. Il a fallu attendre la fin du 19^e siècle pour que les sciences soient mises à contribution, de manière planifiée et programmée, pour assurer le déploiement industriel.

Cependant, la victoire des modes de production industriels sur l'ancien système agraire n'en finit pas pour autant avec les valeurs aristocratiques qui continuent d'imprégner certaines couches de la

société détenant des leviers importants du pouvoir politique, comme le constate de nos jours encore Bernard Cassen (1987) dans certains pays européens: “Tant du côté de la France que du côté britannique, cette longue prédominance des valeurs de la terre au détriment de celle de la fabrique a laissé des traces profondes dans les mentalités. L’hégémonie du capital financier, symbolisé dans le poids de la City de Londres, culturellement et socialement plus proche du monde des châteaux que celui des fabriques, explique largement le processus de désindustrialisation britannique”.

La symbiose science et industrie se réalise différemment d’un pays à un autre. Ce cheminement différent tient aux caractéristiques particulières de chaque société. Ainsi, tandis qu’en France, la science et l’industrie restaient relativement séparées l’une de l’autre, en Allemagne leurs liens sont de plus en plus étroits, comme le note Pierre Papon (1979, p. 27/28) à propos de l’industrie chimique : “Si les conditions de la naissance et du développement de l’industrie chimique organique ont retenu l’attention de certains historiens, c’est qu’elles ont eu une signification très importante. Avec la chimie organique, vers 1860, puis avec l’électronique vers 1880, apparurent des industries nouvelles qui sont fortement couplées au développement scientifique. L’activité scientifique changea vraiment de dimension, elle prit une dimension industrielle qu’elle n’avait pas jusqu’alors. L’industrie et la recherche vont se féconder mutuellement. A partir de cette époque, le savoir sera de plus en plus synonyme de pouvoir. C’est ce que comprirent les chimistes allemands, universitaires et industriels, ainsi que certains hommes politiques allemands. Par contre, à de rares exceptions près, les universitaires et les industriels français ne comprirent pas que la recherche devenait un enjeu économique”.

L’Allemagne passait en effet, à l’époque, pour un modèle de réussite dans le couplage de la science à l’industrie, et les porte-parole du patronat industriel du monde entier incitaient à suivre son exemple pour dénoncer les tendances au classicisme qui dominent l’enseignement: “Aux Etats-Unis, d’énormes ressources naturelles ont permis de faire des progrès immenses sans s’inquiéter beaucoup de l’enseignement des sciences, et dans bien des cas, en dépit de notre négligence. Les progrès de l’Allemagne nous préviennent que nous avons maintenant atteint un point où nous devons reconnaître qu’une application correcte de la science à l’industrie est d’une importance vitale pour la prospérité future de ce pays. ... Nos universités et nos écoles de hautes études sont encore dirigées par ceux qui ont en grande partie été formés de façon littéraire et classique, et elles ne comprennent pas du tout la différence entre l’époque classique et l’époque industrielle” [4].

Les tendances aristocratiques de l’enseignement, c’est-à-dire le mépris de tout ce qui est en rapport avec le travail productif et l’adhésion à l’idée que le titre (diplôme) constitue une fin en soi, assurant une prébende à vie, ont évidemment évolué à travers le temps, mais elles ont gardé les mêmes valeurs fondamentales. En France, l’antagonisme qui apparaît entre les corps prébendiers de l’Etat et les métiers de l’industrie se reflète à travers l’évolution des institutions de

formation technologique. Les Grandes Ecoles, initialement prévues pour dispenser un enseignement élémentaire et moyen, se travestissent les unes après les autres en établissement d'enseignement supérieur où domine l'enseignement théorique et abstrait, à l'image du système universitaire, où la formation professionnelle tient de moins en moins de place. Leurs diplômés ont toujours été plus nombreux à se diriger vers les professions de l'Etat de préférence aux métiers de l'industrie.

Pierre Papon (1979, p. 23) décrit ainsi leur évolution dès le 19^e siècle: "Cependant cette réforme et ce succès ne purent résoudre complètement le problème des besoins en ingénieurs de l'industrie française en cours de développement. L'Ecole Polytechnique, en effet, ne formait alors presque exclusivement que des scientifiques pour le service de l'Etat et, de fait, peu d'anciens élèves se dirigeaient vers l'industrie. (...) On trouve donc ici un phénomène qui allait freiner considérablement le développement scientifique et technique du pays : une très large fraction de l'élite scientifique du pays ne se dirige pas vers les carrières scientifiques et techniques proprement dites. L'enseignement à l'Ecole Polytechnique tendit par ailleurs à se scléroser, les programmes accusant un retard certain sur l'évolution scientifique".

De nos jours encore, Bernard Cassen (1987) pouvait écrire : "Tout le système de formation des futures élites dirigeantes de la nation semble affecté d'un parti-pris anti-industriel et anti-managérial. Au sommet de la pyramide des grandes écoles d'ingénieurs, Polytechnique, (l'X), qui, sur des promotions de trois cent cinquante élèves, enverra à peine cinquante aller travailler dans les entreprises privées..."

3. SCIENCES ET TECHNOLOGIES : UNE DIFFERENCIATION CONTROVERSEE.

Les valeurs "anti-industrielles" développées ou entretenues par le système universitaire alimentent la distinction sociale entre connaissance scientifique et connaissance technologique, celle-ci étant assimilée beaucoup plus à un savoir-faire pratique qu'à un savoir scientifique. Il est probable que c'est pour surmonter ce handicap social que le terme "technologie" a été substitué à celui de "technique". C'est ce que suggère Maurice Godelier lorsqu'il précise que "le mot de 'Technologie' est employé désormais de plus en plus comme un substitut de 'technique' avec probablement l'intention de souligner l'idée de 'process' impliqué dans l'usage d'une technique et peut être aussi par le désir de valoriser certains systèmes techniques, de les marquer d'une aura dans les représentations des sociétés industrielles occidentales"^[5]

Bien que le savoir technique soit depuis longtemps promu au rang de "science de la technique" (technologie), il est rarement considéré comme une discipline intellectuelle, et il est tenu dans la plupart des définitions bien à l'écart de la "science" proprement dite. Cette distinction est généralement respectée même par ses propres promoteurs. C'est ainsi que l'on désigne communément par savoir

scientifique les conceptions globales sur l'homme et la nature, la capacité de pénétrer et d'expliquer les phénomènes naturels avec leurs interactions, tandis que la connaissance technique est plus étroitement rapportée au savoir-faire, aux "métiers", de l'ingénieur et du technicien. Cette question, que sous-tend le rapport dialectique au sein du savoir entre "l'universel abstrait" et "le multiple concret", s'est posée dès le moyen âge avec le développement des arts mécaniques. Le niveau de complexité des rapports entre ces deux dimensions est plus le résultat des pratiques sociales du savoir, voire même de sa simple perception, qu'elle n'est une caractéristique intrinsèque à la science.

Pourtant Hélène Vérin montre comment les sciences de l'ingénieur étaient déjà perçues dès le 10^{ème} siècle par les savants arabes comme étant l'application de "connaissances mathématiques dans des corps physiques": "L'ingénierie (*scientia de ingeniis*) est définie comme la méthode qui permet de concevoir et d'inventer la manière d'ajuster par artifice et conformément à un calcul les corps naturels, ceci en fonction de l'utilité que l'on cherche à atteindre par son intermédiaire. Selon une définition plus précise, cette science, en utilisant des méthodes d'invention rationnelles et calculées, doit procurer les moyens de concevoir, qui facilitent la découverte des directions dans lesquelles il faut chercher, pour mettre en oeuvre les connaissances mathématiques dans les corps physiques "[6].

Comme on le voit, cette définition des sciences de l'ingénieur se fonde sur une nécessaire interaction et complémentarité entre savoir abstrait (représenté ici par les mathématiques) et savoir concret (représenté par les corps physiques). Hélène Vérin ajoute que cette définition a été reprise par la plupart des savants européens du moyen-âge : " Gundisalvi, dans son *De divisione philosophiae*, une classification des savoirs, reprend presque textuellement à Al Farabi, la définition de cette science de l'*ingénium* "[7].

Les Arabes n'hésitaient pas alors à recourir au savoir disponible chez les autres peuples, qu'il soit préexistant ou contemporain. "Au début, note Ibn Khaldoun, la dynastie bédouine doit, pour construire, faire appel à l'extérieur. Quand Al Walid Ibn Abdel- al- Màlik voulut faire bâtir les mosquées de Médine et de Jérusalem, et sa propre mosquée à Damas, il s'adressa à l'empereur de Constantinople qui lui envoya les artisans nécessaires " (Ibn Khaldoun, 1978, p. 832).

La même liaison est établie par Ibn Khaldoun, entre les niveaux abstrait et concret de la connaissance. Educateur et vulgarisateur, il écrit que c'est "par l'application des principes géométriques, d'ailleurs assez répandus (...) que furent bâtis les monuments de l'antiquité qui sont encore visibles. On croit, à tort, que les constructeurs étaient des géants, à la taille de leurs édifices. Ce n'est pas vrai : ces peuples anciens ont eu seulement recours à la mécanique (*al hiyal al handisyya*)" (Ibn Khaldoun, 1978, p. 832).

Notons que l'expression *al hiyal al handisyya* signifie littéralement les ruses de la géométrie. Cette idée, qui associe "mécanique" et "ruse",

est très ancienne. On la retrouve chez le mathématicien arabe Al Khawarismi, qui l'emploie pour définir les sciences de l'ingénieur. On la retrouve également dans l'antiquité grecque où la ruse des artisans est opposée au courage des combattants: "Adieu bravoure", se serait écrié Archidamos en 338 avant J.C., à la vue d'une catapulte apportée de Syracuse [8].

De nos jours encore, cette association est couramment employée dans les milieux populaires algériens, notamment par les mécaniciens qui s'échinent à remettre en marche de vieilles voitures. On les entend souvent parler d'employer la ruse (*astaâmal el hyyla*) contre des machines récalcitrantes. La ruse est elle-même associée dans la culture populaire aux "esprits malins", réputés pour en faire un usage maléfique. De là, le lien entre "le génie" de l'ingénieur et "les génies maléfiques", ainsi que le glissement de sens qui s'est produit parfois, donnant lieu, dans certaines croyances, à une analogie entre l'ingénieur et le djinn [9].

4. LE SAVOIR A L'EPREUVE DE L'EXPERIMENTATION.

Le débat sur la "mise en oeuvre des connaissances mathématiques dans des corps physiques", entamé par Al Khawarismi, Al Farabi,... probablement à la suite des philosophes de l'antiquité, se poursuit de nos jours encore à une échelle plus large. Il a pris essentiellement la forme du débat sur la définition de la science et de la technologie, et des relations qui les lient entre elles. Pour Pierre Papon (1979, p.253), "la technologie ne s'identifie pas à la science ou à la recherche scientifique telle que nous l'entendons aujourd'hui, ni à l'application pure et simple d'une technique empirique particulière, car elle constitue, elle aussi, en quelque sorte un corps de doctrine, une 'science de la technique' qui est fondée sur l'expérimentation". Une telle définition reflète la difficulté de distinguer réellement la technologie de la science : Elle ne "s'identifie pas à la science", mais elle est "une science de la technique". On peut se demander quelle science ne s'appuierait pas de nos jours sur une technique, matérielle ou non matérielle, et sur l'expérimentation.

Pour C. Grignon (1971, p. 304), le savoir technique est la combinaison de la théorie et de la pratique. La technique "ne se confond ni avec la science ni avec la pratique, mais elle les met en contact et participe des deux ; moyen d'action rationnelle, 'pensée en acte', elle combine l'action et la réflexion sans être jamais action pure, ni pensée pure. Le savoir technique est à la fois un savoir 'abstrait' et un savoir 'concret', un discours sur les choses et le discours qu'imposent les choses".

Pierre F. Gonot (1974) lie la technologie plus étroitement à l'activité économique. S'il la définit également comme "science de la technique", il ajoute qu'elle est "un savoir relatif aux moyens servant à la réalisation de diverses fins que se propose l'activité économique..., savoir portant sur les techniques matérielles les plus diverses". La technologie apparaît ici comme une science appliquée à l'économie. C'est une science dont le champs d'application (l'économie) et les moyens ("les techniques matérielles les plus diverses") sont bien délimités. Mais le

même auteur double ce lien avec l'économie par un second lien avec la société et ses réseaux de pouvoir: "La technique moderne n'est pas réductible à la science universelle, dont elle est le fruit. La science ne devient technique qu'à travers la société, se transmute en valeur d'usage à travers la valeur d'échange, et en conséquence l'appropriation sociale, c'est-à-dire se transfère dans un réseau de pouvoir".

Les liens économiques et sociaux qui sous-tendent la relation science–technologie sont également repris par Jean François Picard. S'appuyant sur Joseph Schumpeter et Francis Caron, il propose un modèle de relation science–technologie en deux temps: "Dans un premier temps, le progrès s'expliquerait par des retombées de la science pure. Des découvertes fondamentales fourniraient des opportunités technologiques à l'industrie (poussée scientifique). (...) Cette poussée scientifique est aussi conditionnée par la pression qu'exercent sur la recherche les systèmes économiques et sociaux au profit desquels elle s'effectue, ne serait-ce que pour résoudre les difficultés nées du progrès lui-même. Il s'agit de l'innovation par la demande" (Picard, 1992, p. 50).

Mais ce modèle théorique suppose que certaines conditions soient réunies à chaque moment: premièrement que l'industrie ait la capacité de capter ces innovations, de les assimiler et de les transformer, de produits potentiels ou de laboratoire, en produits industriels ; deuxièmement qu'elle soit capable d'attirer la collaboration des institutions scientifiques ce qui suppose une interdépendance et un intérêt mutuel-et de formuler pédagogiquement ses besoins. Or, bien souvent, l'entreprise ne maîtrise pas suffisamment l'université pour pouvoir établir avec elle de telles négociations. Le passage de la science du stade du laboratoire universitaire à celui de la mise en oeuvre industrielle suppose que l'entreprise maîtrise l'université autant que l'université maîtrise l'entreprise.

Bernard Charbonneau (1973, p. 44) soutient que la distinction entre la science et la technologie est "théoriquement juste" mais qu'elle n'a plus de sens dans la pratique, car elles sont si imbriquées qu'elles se doivent mutuellement leur progrès. Il écrit: "Les spéculations apparemment les plus gratuites, comme la théorie atomique, aboutissent aux résultats les plus matériels. L'univers machines où s'enchaînent les causes et les effets mesurables mènent aux machines. La science et la technique doivent aujourd'hui leurs progrès respectifs au fait qu'elles ne se distinguent plus ; comme la force de la science tient à la puissance de ses outils, l'efficacité de la technique tient à ses méthodes scientifiques. Si la science définit les lois qu'utilise la technique, celle-ci lui pose les problèmes et lui fournit les moyens... La connaissance en soi est un fantôme débile; il faut qu'une force étrangère-un dieu ou un démon-lui prête vie".

C'est qu'en effet les sciences sont désormais très proches des techniques, et ne peuvent en tout cas s'en passer comme l'illustrent ces propos d'un célèbre physicien expliquant pourquoi il préférerait le désert de Los Alamos à la vie mondaine d'une grande cité: "Avant toute

chose, ce qui me retient ici, c'est la possibilité d'utiliser pour nos travaux un télescope qui n'existe nulle part ailleurs" (Charbonneau, 1973, p. 45). Une découverte scientifique est souvent une "technique" dans la mesure où ses implications économiques et sociales sont directes après un laps de temps dont la durée dépend de la capacité de la mettre en oeuvre industriellement.

Pour sa part, Christian Debresson (1989, p.70) introduit la notion de culture dans sa définition de la technologie. Celle-ci "n'est pas seulement un ensemble de procédés et d'instruments, de logiciels et de matériels, qu'on peut acheter et mettre en oeuvre, mais aussi un état d'esprit, une attitude à l'égard de la nature, un comportement culturel. C'est pourquoi la technologie est indissociable de la science. On ne peut agir sans connaître, ni connaître sans agir".

La technologie est à la fois une science et une technique. Elle est savoir et savoir-faire, théorie et pratique. Chez le "technologue", la production d'idées et la production de matière sont inséparables. Mais, contrairement aux praticiens de la médecine, qui ont fortement intégré et mis en oeuvre cette définition dans les procès de formation et de travail, les praticiens de la technologie appliquée à l'industrie ont tendance à ne reproduire que le premier segment, introduisant ainsi une rupture dans l'unité du fait technologique. C'est la dualité qui s'installe ainsi dans la pratique de la formation technologique qui est à l'origine de la question qui préoccupe tant les pédagogues: à qui confier la formation ? A des "scientifiques" proches de l'université ou à des "praticiens" proches de l'industrie ?

De ce fait la dualité entretenue entre sciences et technologies qui inspire la dualité "enseignement scientifique" et "formation technologique" répond surtout à des considérations sociales. Pour C. Grignon (1971, p.367), la subordination sociale de la technologie à la science recouvre un rapport de classe: "Ce qu'on s'efforce de préciser, c'est la définition sociale de la culture technique ; les relations qu'elle entretient avec la culture savante traditionnelle n'intéressent l'analyse sociologique qu'autant qu'elles sont la résultante de la position qu'occupent les utilisateurs et les producteurs respectifs de l'une ou de l'autre 'culture' dans une société non seulement stratifiée mais aussi hiérarchisée, où les rapports entre les "cultures" expriment en dernière analyse l'état du rapport des forces entre les classes sociales".

La mosaïque des actions éducatives-enseignement, éducation, instruction, formation... développées depuis l'avènement de l'ère industrielle, vient conférer à ces institutions une fonction économique certes, mais aussi sociale. Le terme de formation, de plus en plus préférée à celui d'enseignement tente de renforcer la dimension professionnelle de ces actions.

5. ENSEIGNEMENT ET FORMATION : UNE TERMINOLOGIE AMBIGUE.

Enseignement et formation sont des termes-parmi d'autres: apprentissage, éducation permanente... -qui distinguent et rendent

compte à la fois de la diversité des actions éducatives. Si l'emploi du terme d'*enseignement* est relativement ancien, celui de *formation* est récent. Le développement de l'activité de formation est en rapport avec l'application du savoir technique au développement économique et social et l'évolution technologique. L'activité de formation est elle-même souvent considérée comme une "technologie non matérielle". Pour faire face à l'accélération des changements socio-économiques, la formation s'est organisée dans des institutions, souvent "extra-scolaires", destinées à se substituer au système classique, qui s'est avéré ni capable, ni désireux de se soumettre à la seule logique économique.

Bien qu'il revête des formes parfois très particulières d'un système social à un autre, ce mouvement est presque universel. On le retrouve en Allemagne où il est incarné par les instituts polytechniques, en France, d'abord à travers les Grandes Ecoles, puis les Instituts Universitaires de Technologies. Les instituts technologiques algériens s'inscrivaient dans la même logique.

Enseignement et formation répondent donc à deux conceptions différentes de l'éducation. Pour Pierre Furter, "l'enseignement désigne toute forme d'éducation qui s'inscrit dans les niveaux primaire, secondaire ou supérieur des systèmes nationaux d'éducation", l'éducation désignant pour lui, "toute intervention de formation qui se moule sur des modèles diffusés en et par l'occident". La formation serait, elle, "l'ensemble des interventions qui cherchent à modifier un individu ou une collectivité. (...) La formation désigne toute intervention qui vise à modifier la conscience, les attitudes et les comportements d'une personne ou d'un groupe "[10]. Ainsi l'enseignement viserait à insérer l'individu dans des "moules", des "modèles", préétablis. Il s'apparenterait aux formes pédagogiques dites "passives". La formation, par contre, cherche à "modifier la conscience" de l'individu, à en faire un sujet actif. Elle se réclamerait des formes pédagogiques "actives".

En essayant de distinguer entre ce qu'il appelle "formation générale" et "apprentissage du métier", qui se confondent dans son interprétation avec enseignement et formation, Antoine Léon (1956, p.10) les rend tributaires des distinctions suivantes :

- L'idéal éducatif (culture désintéressée ou utilitaire)
- Les institutions et programmes (classiques, modernes, techniques).
- Le processus pédagogique (primauté de la théorie ou de la pratique)".

Pour Bernard Honoré (1980, p.10), "à première vue, la distinction entre enseignement et formation peut paraître artificielle et inutile. Un enseignement ne devrait-il pas toujours être formatif, donc susciter la création personnelle ? Il s'agit là d'un point de vue idéal, sans grand rapport avec les pratiques réelles. La transmission du savoir peut très bien se faire uniquement dans la préoccupation de son utilisation. A tel point qu'est enseignée non seulement la connaissance, mais aussi la façon de s'en servir, (...). A l'inverse, la formation est souvent pratiquée sans lien avec des contenus à acquérir..."

Il ajoute : “La question fondamentale est celle du sens d’une pratique qui ne serait qu’enseignement ou que formation. Différencier enseignement et formation, c’est donc, en même temps, les sortir de l’amalgame et ne pas les séparer en deux catégories d’activité n’ayant aucun rapport entre elles. D’une certaine manière, la formation émerge de la pratique enseignante. Nous dirons qu’elle en est la forme ‘activée’. La formation rend l’enseignement producteur à la fois de savoir et de sens. Elle tend à s’en séparer lorsque l’enseignement est réalisé dans des conditions de reproduction exclusive de modèles prévus à l’avance. L’enseignement devient alors réducteur au savoir connu et utilisé dans un sens unique et codifié ”.

Ainsi la formation, au contraire de l’enseignement, serait autre chose que la simple reproduction de connaissances figées et codifiées pour être transmises mécaniquement d’un émetteur à un récepteur. Prenons le cas, qui nous ont inspiré cette réflexion, des instituts technologiques algériens. La position ambiguë de ces établissements, qui n’étaient à l’origine ni des centres de formation professionnelle proprement dits, ni des instituts de type universitaire classique, rend malaisée la désignation de leur activité. Celle-ci s’appuie sur des méthodes pédagogiques, organisationnelles et relationnelles des plus classiques dans leur contenu, mais sous des formes relativement récentes puisqu’elle représente un système alterné associant théorie en classe et pratique en atelier et en entreprise. Néanmoins, en se basant sur les critères de différenciation préconisée par les auteurs ci-dessus cités d’une part, et sur l’analyse du contenu des savoirs et des conditions de sa mise en oeuvre d’autre part, l’emploi du terme enseignement apparaît plus approprié pour désigner les pratiques *intra muros*, c’est-à-dire à l’exclusion des stages industriels qui se déroulent *in situ*.

Cette classification sociale du savoir est bouleversée par l’apparition d’un phénomène majeur, celui d’une quasi-fusion de la science et de l’industrie. Cette fusion s’est faite autour de l’objectif d’une technologie sans cesse renouvelée, qui requiert une association étroite entre la sphère de la production scientifique et celle de la production industrielle. La science, qui était jusque là surtout le fait d’institutions *ad hoc* ou d’individualités marquantes, a de plus en plus tendance à devenir, en s’élargissant à l’entreprise et à la société, une création sociale, un mouvement de société. D’abord, le “scientifique” n’est plus désormais qu’une catégorie socioprofessionnelle comme une autre. Ensuite, son “emploi” n’est plus le monopole de l’université, l’entreprise recourant de plus en plus aux services des scientifiques ou à leur recrutement. Son statut “ d’universitaire ” ne lui permet plus d’échapper à l’emprise de l’entreprise, qui s’est emparée de la science d’autant plus aisément que les scientifiques, renonçant à une autonomie socioprofessionnelle longtemps ardemment défendue, se tournent de plus en plus vers elle, devenue d’ailleurs leur principale source de financement.

Contrainte de maîtriser des savoirs relativement complexes, l’entreprise est désormais concernée par les mêmes styles de sciences que l’université. Le rapprochement entre “savoirs universitaires” et “savoirs

d'entreprise est de plus en plus évident et, à travers lui, s'estompe la dichotomie entre "science" et "technologie", et les dualités "savoir théorique" et "savoir appliqué", "enseignement" et "formation", qui en résultent... Le savoir a subi au cours de l'histoire plusieurs mutations qualitatives. L'une d'entre elles a constitué une rupture dans sa pratique et son usage: celle qui a marqué son passage d'une vocation liée à la connaissance à une vocation liée à l'innovation, d'une finalité attachée à la compréhension du monde, à une finalité qui s'attache à sa recreation. Dès lors, l'enjeu du savoir acquiert une dimension qui n'a pas de précédent.

Références bibliographiques

Ouvrages

Braverman H, 1976. *Travail et capitalisme monopoliste*, Editions Maspéro, Paris.

Charbonneau B, 1973. *Le système et le chaos. Critique du développement exponentiel*, Editions Anthropos, Paris.

Furter P, Les modes de transmissions, du didactique à l'extra-scolaire, P.U.F. - *Cahiers de l'A.E.D.*, Paris, Genève.

Gonot P. F, 1974. Clés pour le transfert technologique, Banque Internationale pour la Reconstruction et de Développement.

Grignon C, 1971. *L'ordre des choses, les fonctions sociales de l'enseignement technique*, Editions de minuit, Paris.

Ibn Khaldoun, 1978. *Discours sur l'Histoire Universelle*, traduction de Vincent Monteil, Paris, Tome II.

Honoré B, 1980. *Pour une pratique de la formation*, Payot, Paris.

Léon A, 1956. *Formation générale et apprentissage du métier*, PUF, Paris.

Papon P, 1979. *Le pouvoir et la science en France*, Editions Le Centurion.

Perrin J, 1997. *Construire une science de la technique*, Editions L'interdisciplinaire/technologie.

Vérin H, 1993. *La gloire des ingénieurs*, Editions Albin Michel.

Revue et périodiques

Cassen B, 1987. Des politiques malades de leur culture, *Le Monde Diplomatique*, août 1987

Debresson C, 1989. Les pôles technologiques de développement, *Revue Tiers Monde*, N° 118, avril-juin 1989.

Picard J.F, 1992. Poussée scientifique ou demande de médecins ? *La recherche médicale en France de l'Institut National d'Hygiène à l'I.N.S.E.R.M.*, in *Sciences Sociales et Santé*, décembre 1992.

Szmrecsanyi T, Pour une histoire économique des sciences et des techniques, *Revue Sciences de la Société*, N°38, Presses Universitaires du Mirail.

Notes

* Chercheur associé au CREAD.

[1] Szmrecsanyi, T, Pour une histoire économique des sciences et des techniques, *Revue Sciences de la Société*, N°38, Presses Universitaires du Mirail, page 168.

[2] Ibid., page 168.

[3] Ibid., page 169.[

[4]. Gant, H. L , 1916. *Work, wages and profits*, New-York, cité par Harry Braverman, op. cit., p. 139.

[5] Godelier M. 1991. in Jacques Perrin, *Construire une science de la technique*, Editions L'interdisciplinaire/technologie, préface, page 7 et 8.

[6] Al Farabi, *Ihsa' ul-'ulum* (Traité sur le recensement des sciences), cité par Vérin, H, 1993. *La gloire des ingénieurs*, Editions Albin Michel, page 17.

[7] Vérin, H, *ibid*, page 17.

[8] Gille, B, 1964. *Les ingénieurs de la renaissance*, Paris, page 132. Cité par Vérin, H, op. cit., page 24.

[9] Après la décadence, les croyances religieuses sont ossifiées et la culture des dogmes rigoristes, nécessaires à la discipline sociale, prévaut. Au cours d'un colloque tenu à Marrakech, un participant a qualifié les ingénieurs de catégorie " qui sort d'un fleuve maléfique, habité par des djinns ". Il expliqua, sur un ton assez vif, que " le mot ingénieur provient de djinn et que le djinn est l'ennemi des croyants ". Cette personne se réfère probablement au mythique Ouedi Abkar (rivière des génies), d'où l'association qu'il fait entre " ingénieur " et " génie ". Il faut ajouter que dans toutes les interprétations rigoristes l'ingénieur, qui est par définition un innovateur, est suspecté d'atteinte à

l'ordre divin immuable. L'innovation (ibdâa) y est assimilée à une hérésie (bidâa) puisqu'elle modifie l'ordre que Dieu a créé.

[10] Furter, P. Les modes de transmissions, du didactique à l'extra-scolaire, P.U.F. - Cahiers de l'A.E.D., Paris, Genève.

D. FEROUKHI (*)

A. SID (**)

L. LAICHE (***)

Modélisation du processus d'accès au premier emploi des diplômés de l'université

Cette contribution fait suite à un premier article [\(1\)](#) traitant de la manière de caractériser la loi de la variable de durée du chômage (premier) des diplômés de l'université sous-tendant le phénomène étudié, c'est à dire comment procéder au choix de la fonction de hasard la plus adaptée aux données dont on dispose.

Dans la présente livraison il s'agira en premier lieu de procéder à la modélisation, en partant des résultats précédemment exposés, du processus de recherche d'emploi en mettant en relation la durée du chômage (premier) et certaines variables individuelles (âge, sexe, CSP, etc.) et scolaires (type de formation, spécialité, etc.). Une application est réalisée ensuite sur les données issues de l'enquête sur l'insertion professionnelle des diplômés de l'enseignement supérieur [\(2\)](#).

1- FORMULATION DES MODELES PARAMETRIQUES DE DUREE EN TEMPS CONTINU.

Pour représenter l'effet des variables exogènes sur le risque, et indirectement sur la distribution des durées, plusieurs formulations sont possibles. Nous en étudierons plus particulièrement deux d'entre elles.

I-1- Modèle à hasards proportionnels.

Un tel modèle a été introduit, pour la première fois, par Cox (1972, p.187-220). Il se présente ainsi :

$$\lambda(t, x, \beta, \lambda_0) = \varphi(x, \beta) \cdot \lambda_0(t) \quad (\text{XIX})$$

où x est un vecteur de variables explicatives, β un vecteur de paramètres inconnu à estimer et λ_0 la fonction de hasard de base inconnue.

Sous la spécification (XIX), l'effet des variables explicatives x est de multiplier la fonction de hasard de base λ_0 par le facteur φ qui ne dépend pas du temps (durée) t . Le nom de cette famille de lois tient à ce que des valeurs différentes des variables exogènes aboutissent à des valeurs proportionnelles du hasard. Ainsi, et à tout instant t , le rapport des hasards

de deux individus aux caractéristiques x_1 et x_2 appartenant à la même famille est :

$$\frac{\lambda(t, x_1, \beta, \lambda_0)}{\lambda(t, x_2, \beta, \lambda_0)} = \frac{\varphi(x_1, \beta)}{\varphi(x_2, \beta)}, \text{ rapport ne dépend pas de } t.$$

I-2- Modèle à hasard accéléré.

La fonction de hasard a pour expression générale :

$$h(t, X, \beta) = h_0(t \exp(X' \beta)) \cdot \varphi(X' \beta) \quad (\text{XX})$$

Le temps est multiplié par un facteur d'échelle $\exp(X' \beta)$. Le type d'expression est utilisé lorsqu'on observe une grande variance de la durée de chômage des individus concernés. Dans le cas spécial où $\varphi(X' \beta)$ est une loi exponentielle ($\exp(X' \beta)$), le modèle à hasard accéléré (accelerated lifetime model) (Kiefer, 1988) peut s'interpréter comme un modèle linéaire.

En effet, et en posant :

$$v = -\text{Log}(t) - X' \beta \quad (\text{XXI})$$

On peut en déduire

$$-\text{Log}(t) = X' \beta + v \quad (\text{XXII})$$

et où v est une perturbation ayant pour fonction de densité $f_0(\exp(-v)) / \exp(-v)$ qui ne dépend pas des variables explicatives x .

2- Chômage : principaux facteurs de sortie

2-1- Variables Individuelles.

On peut subdiviser ce groupe en deux grandes catégories de facteurs :

2-1-1- Facteurs individuels personnels. (Données socio-démographiques) :

Leur rôle dans la probabilité pour un individu de devenir chômeur, de sortir du chômage pour entrer dans un emploi (régulier ou pas), soit pour passer à un état extérieur à la population active (inactif, études, stages, etc...), soit pour accéder à un programme (d'insertion) visant le marché du travail est déterminant comme le montrent les très nombreuses études menées sur ce thème.

Les facteurs individuels peuvent être considérés à la fois comme des instruments permettant d'apprécier l'hétérogénéité des individus et comme des indicateurs en fonction desquels cibler les instruments d'action.

Sous ce titre, il est fait référence aux effets exercés par l'âge, le sexe, la situation de famille, le niveau d'instruction, le nombre d'enfants, etc.

· *L'âge* : les études économétriques transversales font généralement apparaître une relation positive entre l'âge et le chômage sur une large partie de la vie professionnelle. En effet, les indications découlant d'études fondées sur les données individuelles longitudinales dans lesquelles des estimations comparables des fonctions de « risques » de sortie de chômage font pratiquement toutes apparaître une incidence négative de l'âge sur le taux de sortie.

· *Le sexe*, la situation de famille et le nombre d'enfants sont d'autres variables démographiques importantes qui ont une incidence sur le parcours des individus sur le marché du travail. L'expérience de beaucoup de situations révèle en général que les femmes sont en position de faiblesse relative, notamment celles qui ont des enfants parce que leur comportement en matière de recherche d'emploi est différent de celui des hommes (en privilégiant les emplois les plus proches ou présentant l'avantage d'horaires de travail plus souples comme l'enseignement, etc...) et/ou parce que les employeurs adoptent une attitude discriminatoire à leur égard (à cause des congés de maternité répétés entre autres).

Le fait d'être marié a une incidence différente selon qu'il s'agit d'hommes ou de femmes. Pour les premiers, le fait d'être marié signifie en général un chômage plus court car l'intensité de l'effort de recherche d'emploi est plus forte et plus soutenue. C'est ainsi que les employeurs américains préfèrent, lorsqu'ils ont le choix (cas d'excès de l'offre de travail), un travailleur mâle, stable, d'environ 30 ans, marié, qui a de bonnes relations avec ses collègues, dont les antécédents scolaires et professionnels indiquent une certaine prévisibilité et de la régularité (3). Pour les femmes, la situation est inverse, notamment lorsqu'elles ont des enfants à charge.

2-1-2- Variables scolaires:

le niveau de la formation initiale, la détention ou pas d'un diplôme, la filière et la spécialité suivies sont parmi les variables les plus importantes prises en compte dans les études économétriques portant sur la durée du chômage et plus généralement sur l'insertion des jeunes. Si l'on prend le cas de l'Algérie, les enquêtes main d'œuvre (MOD) effectuées régulièrement par l'Office National des Statistiques (ONS) donnent un aperçu sur la distribution des chômeurs selon leur niveau d'instruction (Tableau ci-dessous).

Tableau n°IV : Répartition des chômeurs selon le niveau d'instruction (4)

Année	Primaire	Moyen	Secondaire	Supérieur	Autre
1992	24.65	31.02	19.11	3.17	19.55
1995	25.80	29.90	32.00	4.40	7.9

Mis à part le cas américain, toutes les autres études montrent que l'éducation a un effet positif significatif sur le chômage (en termes de durée ou de risque de sortie de cet état) (Pederson, Westergard-Nielson, 1993).

2-1-3- Autres facteurs personnels

D'autres facteurs personnels tels que l'expérience professionnelle antérieure, la durée du chômage notamment celui de première insertion et sa fréquence, d'avoir ou pas bénéficié d'une assurance chômage et de stages d'insertion ont un impact plus ou moins fort sur le chômage. S'agissant des diplômés de l'enseignement supérieur en Algérie, la partie descriptive de l'échantillon fait ressortir que dans leurs très grande majorité les étudiants (Ferroukhi, Fraihat, 1998) concernés par l'étude ne possède aucune expérience professionnelle (mis à part les quelques stages effectués durant leur scolarité). La législation du travail et le volume horaire hebdomadaire ne permettent pas, à quelques exceptions près (redoublants, étudiants auxquels manquent quelques modules, etc...), de mener des études parallèlement à l'occupation d'un emploi. Ce phénomène, en plein essor dans les pays nord-américains, est pratiquement inexistant en Algérie et s'explique, entre autres, par la gratuité de l'éducation.

2-2-1 Facteurs liés à la demande.

La théorie de quête d'emploi (job search) et les modèles qui en découlent mettent l'accent sur le côté de l'offre sur le marché du travail. Certains modèles tentent de pallier cette insuffisance en introduisant des variables destinées à prendre en compte l'incidence exercée par les facteurs de la demande sur le parcours d'un individu sur le marché du travail. On utilise le plus souvent des indicateurs régionaux ou locaux soit le taux de chômage soit les ratios chômage - vacances d'emploi, comme indicateurs de la demande.

3 - Les Résultats de l'estimation.

3 -1- Considérations générales.

Trois types de modèles sont présentés dans ce qui suit :

Un modèle unique pour chacun des établissements étudiés dans lequel, en plus des variables explicatives présentées en Annexe, la filière suivie au sein de ce même établissement est introduite et ce dans le but de tester l'influence ou pas des études suivies sur la durée de recherche d'emploi ;

Pour l'USTHB, un modèle est présenté pour chacun des trois instituts : électronique, biologie et génie civil relativement plus sollicités par les étudiants que le reste des autres filières ;

Un modèle commun pour les trois universités est élaboré pour deux spécialités communes à ces mêmes établissements : électronique et génie civil. Le modèle permet de tester, entre autres, le facteur « influence régional ».

Il y a lieu d'attirer l'attention sur le fait que les interprétations qui seront faites dans ce qui suit doivent être réalisées en tenant compte des considérations suivantes :

Les estimations sont réalisées conditionnellement au fait que nous avons, de manière délibérée, fait l'hypothèse que pour chacune des variables explicatives qualitatives (CSP, situation vis à vis du service national, la filière suivie, etc.) un des niveaux de chacun de ces facteurs est considéré comme non intervenant dans l'explication du phénomène étudié (Durée de chômage) et ceci dans le but d'éviter le problème de multicolinéarité : il est, de ce fait, exclu dans la procédure d'estimation,

Les diplômés considérés sont délivrés par d'autres institutions universitaires au niveau de la même région. C'est ainsi qu'au niveau de la région d'Alger, les filières de mécanique, d'électronique, de chimie industrielle, etc sont développées par l'Ecole Polytechnique d'Alger, l'actuelle université de Boumerdès, l'Université de Tizi-Ouzou en plus de l'USTHB et de l'université de Blida. Ces différentes institutions entrent en compétition dans un même bassin d'emplois que le modèle proposé ne prend pas en compte.

3-2 - Spécialité suivie.

Pour les trois établissements retenus, la spécialité suivie joue un rôle explicatif dans la vitesse d'accès au premier emploi (5). Plus précisément, les filières suivantes :

U.S.T.H.B : La biologie (au risque de 10%) et la géologie (5%) sont les plus handicapées dans le processus de recherche d'emploi ;

U.Blida : Les sortants de l'institut d'architecture sont les plus prisés sur le marché du travail (coefficient négatif) alors que le reste des filières (à l'exception de l'Agronomie) est

U.S.T.O : La variable « filière suivie » intervient dans le modèle essentiellement par « l'électronique » dont les sortants vivent plus douloureusement l'entrée dans la vie active.

3-3 - Situation vis-à-vis du service national.

3-3-1- USTHB, U.Blida et l'USTO.

Cette variable intervient dans deux situations uniquement : Blida et l'USTO et handicape les jeunes non concernés par le service national

3-3-2 - USTHB. Cette variable est discriminante pour les sortants spécialisés en biologie et en électronique et n'intervient pas dans le cas du génie civil.

3-3-3 – Electronique et génie civil. Pour l'ensemble des établissements cette variable intervient uniquement pour la 1^{ère} filière pour laquelle les diplômés non concernés par cette obligation sont plus favorisés dans l'accès à un premier emploi (coefficient négatif)

3-4- Effet «région d'études».

Pour les deux spécialités retenues (électronique et génie civil), la variable « établissement d'études » n'est pas retenue dans l'explication du temps

plus au moins long d'accès à un premier emploi.

3-5- Sexe :

3-5-1- USTHB, Blida, USTO :

Cette variable est retenue dans le cas de l'USTHB et est défavorable aux garçons.

3-5-2 - USTHB :

Pour les trois spécialités de l'USTHB, cette variable n'intervient pas dans le modèle retenu pour le génie civil alors qu'elle est plus favorable aux garçons (coefficient négatif) pour la biologie et l'électronique.

3-5-3 - Electronique, génie civil.

La variable sexe intervient uniquement dans le modèle de la filière Electronique et est favorable aux garçons (coefficient négatif).

3-6 - Situation matrimoniale.

Cette variable intervient dans une seule situation, à savoir, dans le modèle relatif à la filière « biologie » elle indique un avantage au profit des diplômés célibataires.

3-7- Profession du père (CSP).

3-7-1- USTHB, U.Blida, USTO :

Variable retenue uniquement pour les deux derniers établissements mais avec, cependant, un niveau d'intervention des différentes CSP qui n'est pas le même pour les deux universités.

3-7-2 - USTHB.

La CSP d'appartenance influe dans le processus de recherche d'emploi pour les sortants de la biologie et de l'électronique.

3-7-3 - Electronique, génie civil.

Non retenue au seuil de 5% pour les deux spécialités. La CSP intervient uniquement dans le cas du Génie civil à un risque de 10%.

3-8 - Nombre d'années d'études pour l'obtention du diplôme.

3-8-1- USTHB, U.Blida, USTO.

Intervient dans le cas des universités de Blida et de l'USTO et joue en faveur des élèves retardataires (coefficient négatif).

3-8-2 - USTHB.

Retenue dans le cas de la filière biologie et pénalise les étudiants les plus performants.

3-8-3 - Electronique, génie civil.

Retenue dans le cas des sortants de la filière électronique et avantage les meilleurs étudiants.

3-9 - Emploi pendant les études universitaires.**3-9-1- USTHB, U.Blida, USTO.**

Variable non retenue dans le modèle relatif à l'université de Blida.

3-9-2 - USTHB.

Non retenue pour les trois filières retenues.

3-10 - Intensité de recherche d'emploi.

Cette variable n'est retenue que dans trois situations :

- Le modèle relatif à la filière biologie de l'USTHB ;
- Le modèle concernant l'ensemble des sortants de la filière électronique (USTHB, USTO et Blida) au seuil de 10% ;
- Le modèle regroupant les diplômés en Génie civil des trois établissements.

Pour ces trois situations, l'intensité de recherche (forte) joue en faveur de la filière électronique (coefficient négatif) et pénalise les plus actifs dans les deux autres cas.

3-11 - Taux d'occupés dans le ménage.**3-11-1- USTHB, U.Blida, USTO.**

Variable non retenue pour le modèle spécifique à l'USTO et joue un rôle opposé pour les deux autres établissements. Une proportion plus élevée des membres de la famille qui travaillent a un effet positif dans l'accès au 1^{er} emploi qui se traduit par une durée plus courte de la période de chômage pour les diplômés de l'USTHB alors que pour ceux de l'université de Blida, on assiste au phénomène inverse.

3-11-2 - USTHB.

Cette variable intervient au niveau de la biologie et de l'électronique et les éléments les plus actifs sur le marché du travail sont mieux récompensés de leurs efforts.

3-11-3 - Electronique, génie civil.

Variable retenue au niveau de la 1^{ère} filière avec le résultat attendu : influence positive de la diversification des canaux de recherche d'emploi.

Références bibliographiques

Ferroukhi D. & Zemmamouche, 1989. *Econométrie des*

données de durée appliquée à l'étude de la fécondité.

Collection statistique, ONS, Alger.

Ferroukhi D. & Fraihat S, 1998. *Insertion des sortants de l'université*, Unité de recherche en évaluation. INPS, Alger.

Gougieroux C, 1984. *Econométrie des variables qualitatives*, Economica, Paris.

Kaplan W.J. & Meier P, 1958. Non paramétric estimation from incomplète observations. *In Journal of the American Statistical Association*, 53.

Kiefer N.M, 1998. Economic duration Data and Hazard Fonction. *In review of Economic littérature*, vol XXVI, juin.

Lancaster T, 1979. Econométric methods for the duration of unemployment. *In Econometrica*, 47 (4).

Lebart L. & Fénelon J, *Traitement des données statistiques*, 2e édition.

Pederson P.J. & Westergard-Nielson N, 1993. Chômage : ce que montrent les données individuelles longitudinales. *In revue économique de l'OCDE*, n° 20.

Taheshi Amémiya, 1985. *Advanced econometrics*. Blackwell.

COX DR. 1972, Regression models and life tables *in Journal of the Royal Statistical Society, B*, 54, 187, 220.

BORNAU KM. 1986, *Becoming a worker*. Sblex, Norwood N.Jersey.

Tableau n°V: USTHB

Variable	DF	Estimateur	Ecart-Type	Chi-deux	Pr> Chi	Observations Retenues:* 5% ** 10%
Terme Constant	1	0.63198523	0.985532	0.411219	0.5214	
CD1: Spécialités						
Ensemble	9			14.65741	0.1008	**
Aménagement de Territoire	1	0.28455465	0.853644	0.111116	0.7389	
Electronique	1	0.27185191	0.311815	0.760102	0.3833	
Chimie Industrielle	1	0.34708119	0.346949	1.000764	0.3171	
Biologie	1	0.54466401	0.326841	2.777051	0.0956	**
Génie Civil	1	0.20911534	0.298735	0.490004	0.4839	
Génie Mécanique	1	0.23134101	0.427734	0.293061	0.5883	
Géologie	1	1.2150254	0.404943	9.002932	0.0027	*
Géophysique	1	0.16212063	0.746674	0.047143	0.8281	
Informatique	1	-0.0307558	0.421637	0.005321	0.9419	
Recherche Opérationnelle	0	0	0			
S: Situation Vis à Vis du Service National						
Ensemble	1			1.445706	0.2292	
Non Concerné	1	0.21190203	0.176236	1.445706	0.2292	
Concerné	0	0	0			
Q2: Sexe du Diplômé						
Ensemble	1			1.270168	0.2597	
Masculin	1	-0.1870138	0.165937	1.270168	0.2597	
Féminin	0	0	0			
Q4: Situation Matrimoniale						
Ensemble	1			1.487119	0.2227	
Célibat/Divorcé/veuf	1	-0.2089346	0.171332	1.487119	0.2227	
Marié	0	0	0			
Q81: Profession du Père						
Ensemble	11			14.26181	0.2188	
Classe1	1	0.02170828	0.48144	0.002033	0.9640	
Classe2	1	-0.9527757	0.359034	7.042223	0.0080	*
Classe3	1	-0.7644609	0.388488	3.872183	0.0491	*
Classe4	1	-0.5792588	0.314289	3.396928	0.0653	**
Classe5	1	-0.7111068	0.400613	3.150788	0.0759	**
Classe6	1	-0.7670332	0.323762	5.612777	0.0178	*
Classe7	1	-0.146055	0.362372	0.162273	0.6871	
Classe8	1	-0.5298189	0.297444	3.172818	0.0749	**
Classe9	1	-0.5661602	0.361388	2.451601	0.1174	
Classe10	1	-0.4696242	0.402544	1.36105	0.2434	
Classe11	1	-0.4507328	0.433088	1.083142	0.2980	
Classe14	0	0	0			
Q82: Profession de la Mère						
Ensemble	2			6.973861	0.0306	*
Classe1	1	-0.031999	0.437633	0.005346	0.9417	
Classe5	1	0.92281143	0.538221	2.939708	0.0864	**
Classe8	0	0	0			
Q183: Travail Du Diplômé pendant Les études						
Ensemble	1			4.434681	0.0352	*
Non	1	0.95927342	0.455524	4.434681	0.0352	*
Oui	0	0	0			
A: Le Diplômé est Chef de Famille						
Ensemble	1			4.144652	0.0418	*
Non	1	0.46546424	0.228635	4.144652	0.0418	*
Oui	0	0	0			
NAE: Nombre d'années d'études	1	0.0370425	0.068937	0.288732	0.5910	
IRE: Intensité de Recherche d'Emploi	1	0.38819938	0.298416	1.692257	0.1933	
TXOC: Taux d'Occupés Dans Le Ménage	1	-0.6112379	0.306088	3.987748	0.0458	*
Le facteur d'échelle (K)	1	0.64888472	0.044834			

Tableau n°VI: UNIVERSITE DE BLIDA

Variable	DF	Estimateur	Ecart-type	Chi-deux	Pr> Chi	Observations Retenues:* 5% ** 10%
Terme Constant	1	1.49202613	4.639938	0.103402	0.7478	

CD1: Spécialités						
Ensemble	4			113.595	0.0001	*
Architecture	1	-2.7855495	1.530864	3.310921	0.0688	**
Chimie Industrielle	1	3.15349771	0.320886	96.57941	0.0001	*
Génie Civil	1	2.30419505	0.287739	64.12687	0.0001	*
Génie Mécanique	1	0.50018666	0.205692	5.913269	0.0150	*
Agronomie	0	0	0	.	.	
S: Situation Vis à Vis du Service National						
Ensemble	1			59.22635	0.0001	*
Non Concerné	1	1.41487671	0.183849	59.22635	0.0001	*
Concerné	0	0	0			
Q2: Sexe Du Diplômé						
Ensemble	1			0.005665	0.9400	
Masculin	1	-0.076881	1.021422	0.005665	0.9400	
Féminin	0	0	0			
Q4: Situation Matrimoniale						
Ensemble	1			0.503537	0.4779	
Célibat, Divorcé, Veuf	1	-0.2562733	0.36115	0.503537	0.4779	
Marié	0	0	0			
Q81: Profession du Père						
Ensemble	9			368.0318	0.0001	*
Classe1	1	-6.3738927	0.653702	95.0714	0.0001	*
Classe2	1	3.29338276	0.796927	17.07839	0.0001	*
Classe3	1	-0.3739015	1.127879	0.109898	0.7403	
Classe4	1	0.23892551	0.880774	0.073386	0.7862	
Classe5	1	0.84373563	0.738781	1.304311	0.2534	
Classe6	1	-3.6628996	0.559699	42.82922	0.0001	*
Classe7	1	-0.9747803	26387.19	1.365E9	1.0000	
Classe8	1	-4.7957502	0.628149	58.28915	0.0001	*
Classe9	1	-2.7179882	0.358851	57.35081	0.0001	*
Classe14	0	0	0			
Q82: Profession de la Mère						
Ensemble	3			29.22306	0.0001	*
Classe1	1	3.77217837	1.619142	5.427684	0.0198	*
Classe5	1	-1.138119	1.93216	0.346968	0.5558	
Classe6	1	2.61927605	2.482487	1.11324	0.2914	
Classe8	0	0	0			
Q91: Niveau d'Instruction du Père						
Ensemble	4			331.0044	0.0001	*
Illétré	1	6.92379339	0.726689	90.78016	0.0001	*
Primaire	1	4.91015542	0.771828	40.47148	0.0001	*
Moyen	1	6.84764452	0.668136	105.0395	0.0001	*
Secondaire	1	0.50853168	0.810106	0.394051	0.5302	
Supérieur	0	0	0			
Q92: Niveau d'Instruction de La Mère						
Ensemble	3			12.3396	0.0063	*
Illétrée	1	-1.1964897	0.560866	4.55093	0.0329	*
Primaire	1	-2.6533046	0.961459	7.615747	0.0058	*
Moyen	1	7.8970156	3.471529	5.174691	0.0229	*
Secondaire	0	0	0			
Supérieur	0	0	0			
Q183: Travail Du Diplômé Pendant Les Etudes						
Ensemble	1			0.509491	0.4754	
Non	1	-1.2970851	1.817189	0.509491	0.4754	
Oui	0	0	0			
A: Le Diplômé est Chef De Famille						
Ensemble	1			14.15743	0.0002	*
Non	1	-2.0269332	0.5387	14.15743	0.0002	*
Oui	0	0	0			
NAE: Nombre d'Années d'études						
Ensemble	1	-0.4453057	0.05188	73.67434	0.0001	*
IRE: Intensité de Recherche d'Emploi						
Ensemble	1	-0.3871878	0.787424	0.241783	0.6229	
TKOC: Taux d'Occupés Dans Le Ménage						
Ensemble	1	3.85591349	1.101641	12.25108	0.0005	*
Le facteur d'échelle (K)						
Ensemble	1	0,0866646	0,015908			

Tableau n°VII: USTO

Variable	DF	Estimateur	Ecart-Type	Chi-deux	Pr> Chi	Observations Retenues: * 5% ** 10%
Terme Constant		1.99883323	1.227173	2.653025	0.1034	**
CD1: Spécialités						
Ensemble	6			14.76444	0.0222	*
Architecture	1	0.81516378	0.836724	0.949128	0.3299	
Electronique	1	1.60765842	0.817926	3.863309	0.0494	*
Chimie Industrielle	1	-0.1241091	0.692275	0.03214	0.8577	
Electrotechnique	1	0.141723	0.665744	0.045318	0.8314	
Génie Civil	1	0.32651935	0.68829	0.225048	0.6352	
Génie Mécanique	1	0.1924856	0.685301	0.078892	0.7788	
Hydraulique	0	0	0			
S: Situation Vis à Vis du Service National						
Ensemble	1			13.83284	0.0002	*
Non Concerné	1	1.49106916	0.400906	13.83284	0.0002	*
Concerné	0	0	0			
Q2: Sexe Du Diplômé						
Ensemble	1			14.53952	0.0001	*
Masculin	1	1.05361439	0.276316	14.53952	0.0001	*
Féminin	0	0	0			
Q4: Situation Matrimoniale						
Ensemble	1			1.201807	0.2730	
Célibat, Divorcé, Veuf	1	0.5165281	0.471169	1.201807	0.2730	
Marié	0	0	0			
Q81: Profession du père						
Ensemble	9			55.53672	0.0001	*
Classe1	1	0.67512343	0.460199	2.152164	0.1424	
Classe3	1	-0.6053353	0.571268	1.122825	0.2893	
Classe4	1	-2.3187246	0.66558	12.13661	0.0005	*
Classe5	1	-1.1015589	0.467304	5.556689	0.0184	*
Classe6	1	1.39612529	0.527804	6.996874	0.0082	*
Classe7	1	0.37464476	0.420116	0.795246	0.3725	
Classe8	1	-0.6638336	0.390979	2.882778	0.0895	**
Classe10	1	6.73385313	37048.28	3.304E-8	0.9999	
Classe11	1	-0.3291208	0.624323	0.277902	0.5981	
Classe14	0	0	0			
Q82: Profession de la Mère						
Ensemble	3			25.7773	0.0001	*
Classe1	1	-1.9271114	0.540474	12.71346	0.0004	*
Classe4	1	-3.3498819	0.672065	24.84488	0.0001	*
Classe5	1	-2.980578	1.303702	5.2269	0.0222	*
Classe8	0	0	0			
Q183: Travail Du Diplômé Pendant les études						
Ensemble	1			6.783469	0.0092	*
Non	1	1.50855074	0.579207	6.783469	0.0092	*
Oui	0	0	0			
A: Le Diplômé est chef de famille						
Ensemble	1			3.433938	0.0639	**
Non	1	-0.7349502	0.396608	3.433938	0.0639	**
Oui	0	0	0			
NAE: Nombre d'années d'études	1	-0.2768617	0.080484	11.83319	0.0006	*
IRE: Intensité de recherche d'emploi	1	-0.4606719	0.464724	0.982637	0.3215	
TXOC: Taux d'occupés dans le ménage	1	-0.3755206	0.660839	0.322906	0.5699	
Le facteur d'échelle (K)	1	0.2428269	0.037189			

Tableau n°VII: ELECTRONIQUE DE L'USTHB

Variable	DF	Estimateur	Ecart-Type	Chi-deux	Pr> Chi	Observations Retenues: * 5% ** 10%
Terme Constant	1	5.65133585	1.905188	8798866	0.0030	*
S: Situation Vis à Vis Du Service National						
Ensemble	1			8.662166	0.0032	*
Non Concerné	1	-0.7673495	0.260723	8.662166	0.0032	*
Concerné	0	0	0			
Q2: Sexe Du Diplômé						
Ensemble	1			12.94144	0.0003	*
Masculin	1	-1.9277135	0.53586	12.94144	0.0003	*
Féminin	0	0	0			
Q81: Profession Du Père						
Ensemble	10			27.70446	0.0020	*
Classe1	1	-1.1910609	0.558926	4.541086	0.0331	*
Classe2	1	-1.3331102	0.499657	7.1185	0.0076	*
Classe3	1	-1.4447669	0.675106	4.579854	0.0323	*
Classe4	1	-1.2229583	0.389182	9.874572	0.0017	*
Classe6	1	-0.527443	0.514585	1.050597	0.3054	
Classe7	1	4.52710495	46017.99	9.678E9	0.9999	
Classe8	1	-0.4969397	0.357465	1.932588	0.1645	
Classe9	1	-2.1624858	0.922283	5.497664	0.0190	*
Classe10	1	-2.3990246	0.682584	12.35256	0.0004	*
Classe11	1	5.49139764	45992.06	1.426E8	0.9999	
Classe14	0	0	0			
Q82: Profession De La Mère						
Ensemble	2			4.348494	0.1137	*
Classe1	1	-1.4555287	0.71887	4.099595	0.0429	
Classe5	1	-1.4109869	0.869763	2.631745	0.1047	
Classe8	0	0	0			
Q4: Situation Matrimoniale						
Ensemble	1			1.351054	0.2451	
Célibat. Divorcé. Veuf	1	-0.6159632	0.52993	1.351054	0.2451	
Marié	0	0	0			
A: Le Diplômé est Chef de Famille						
Ensemble	1			3.28499	0.0699	**
Non	1	1.28026191	0.706369	3.28499	0.0699	**
Oui	0	0	0			
NAE: Nombre d'Années d'études	1	-0.0268494	0.15786	0.028928	0.8649	
IRE: Intensité de Recherche d'Emploi	1	0.0925988	0.489279	0.035818	0.8499	
TXOC: Taux d'Occupés Dans le Ménage	1	-1.9823886	0.989717	4.011946	0.0452	*
Le facteur d'échelle (K)	1	0.2617033	0.044733			

Tableau n°IX: FILIERE BIOLOGIE DE L'USTHB

Variable	DF	Estimateur	Ecart-Type	Chideux	Pr> Chi	Observations Retenues:* 5% ** 10%
Le Terme Constant	1	6.85812933	2.068613	10.99139	0.0009	*
S: Situation Vis à Vis Du Service National						
Ensemble	1			18.20178	0.0001	*
Non Concerné	1	-2.9036112	0.680384	18.20178	0.0001	*
Concerné	0	0	0			
Q2: Sexe Du Diplômé						
Ensemble	1			68.55068	0.0001	*
Masculin	1	-2.4399886	0.294701	68.55068	0.0001	*
Féminin	0	0	0			
081 Profession du père						
Ensemble	10			623.8929	0.0001	*
Classe2	1	0.07516609	0.353339	0.045254	0.8315	
Classe3	1	0.54499477	0.467329	1.359999	0.2435	
Classe4	1	-0.0129896	0.419004	0.000961	0.9753	
Classe5	1	0.54601381	0.424306	1.655953	0.1982	
Classe6	1	1.67427644	0.489683	11.69025	0.0006	*
Classe7	1	-2.2653309	0.285845	62.80615	0.0001	*
Classe8	1	-1.8884754	0.277928	46.16994	0.0001	*
Classe9	1	1.77074785	0.452047	15.3443	0.0001	*
Classe10	1	-2.6328538	0.301868	76.07122	0.0001	*
Classe11	1	-0.0444994	0.447359	0.009895	0.9208	
Classe14	0	0	0			
Q82 Profession de La Mère						
Ensemble	1			22.75009	0.0001	*
Classe1	1	3.49252963	0.732232	22.75009	0.0001	*
Classe8	0	0	0			
Q4: Situation Matrimoniale Du Diplômé						
Ensemble	1			27.98668	0.0001	*
Célibat Divorcé veuf	1	-1.2461026	0.235547	27.98668	0.0001	*
Marié	0	0	0			
A: Le Diplômé est Chef de Famille						
Ensemble	1			30.79646	0.0001	*
Non	1	1.01994379	0.183792	30.79646	0.0001	*
Oui	0	0	0			
NAE: Nombre D'Années D'Etudes	1	-0.6840265	0.124511	30.1807	0.0001	*
IRE: Intensité De Recherche D'Emploi	1	4.34335422	0.878406	24.44895	0.0001	*
TXOC: Taux D'Occupés Dans Le Ménage	1	-4.9081975	0.688425	50.8313	0.0001	*
Le facteur d'échelle (K)	1	0,0853037	0,01951			

Tableau n°X: FILIERE GENIE CIVIL DE L'USTHB

Variable	DF	Estimateur	Ecart-Type	Chideux	Pr> Chi	Observations Retenues:* 5% ** 10%
Terme Constant	1	-0.0560139	2.75021	0.000415	0.9838	
S: Situation Vis à Vis Du Service National						
Ensemble	1			0.157786	0.6912	
Non concerné	1	0.17442701	0.439116	0.157786	0.6912	
Concerné	0	0	0			
Q2: Sexe du diplômé						
Ensemble	1			0.000915	0.9759	
Masculin	1	-0.0122817	0.406066	0.000915	0.9759	
Féminin	0	0	0			
Q4: Situation Matrimoniale						
Ensemble	1			0.18195	0.6697	
Célibat. Divorcé. Veuf	1	0.20297133	0.475837	0.18195	0.6697	
Marié	0	0	0			
Q81: Profession du père						
Ensemble	9			7.180879	0.6183	
Classe2	1	-1.1527232	1.87354	0.378551	0.5384	
Classe3	1	-2.2044706	1.514388	2.118456	0.1455	
Classe4	1	-0.7945456	1.085477	0.535792	0.4642	
Classe5	1	-0.4196586	1.392339	0.090845	0.7631	
Classe6	1	-0.6341982	1.138812	0.310132	0.5776	
Classe7	1	0.44528082	1.206093	0.136303	0.712	
Classe8	1	-0.4448307	1.050951	0.179153	0.6721	
Classe9	1	-0.3818763	1.240213	0.09481	0.7581	
Classe10	1	-0.5702031	1.206608	0.22332	0.6365	
Classe11	0	0	0			
Q92: Niveau d'instruction de la mère						
Ensemble	3			0.258559	0.9676	
Illettrée	1	-0.125928	0.776897	0.026273	0.8712	
Primaire	1	-0.2502039	0.807179	0.096083	0.7566	
Moyen	1	-0.5016311	1.392235	0.129821	0.7186	
Secondaire	0	0	0			
Q183: Travail Du Diplômé pendant les études						
Ensemble	1			0.690554	0.4060	
Non	1	1.34230278	1.615294	0.690554	0.4060	
Oui	0	0	0			
A: Le Diplômé est Chef de Famille						
Ensemble	1			0.4513	0.5017	
Non	1	0.56927573	0.847403	0.4513	0.5017	
Oui	0	0	0			
NAE: Nombre d'années d'études	1	0.02269737	0.188619	0.01448	0.9042	
IRE: Intensité de recherche d'Emploi	1	0.36791123	0.736115	0.249801	0.6172	
TKOC: Taux d'occupés Dans Le Ménage	1	-0.1797488	0.742841	0.058552	0.8088	
Le facteur d'échelle (K)	0	1	0			

Tableau n°XI: ENSEMBLE ELECTRONIQUE

Variable	DF	Estimateur	Ecart-Type	Chi-deux	Pr> Chi	Observations Retenues: * 5% ** 10%
Terme Constant	1	3.51947193	1.314789	7.165436	0.0074	*
ETAB: Etablissements						
Ensemble	1			1.93483	0.1642	
USTHB	1	0.43288925	0.311211	1.93483	0.1642	
USTO	0	0	0			
S: Situation Vis à Vis Du Service National						
Ensemble	1			5.188714	0.0227	*
Non concerné	1	-0.7264813	0.318929	5.188714	0.0227	*
Concerné	0	0	0			
Q2: Sexe Du Diplômé						
Ensemble	1			11.81732	0.0006	*
Masculin	1	-1.4474592	0.421063	11.81732	0.0006	*
Féminin	0	0	0			
Q81: Profession Du Père						
Ensemble	10			15.16295	0.1262	
Classe1	1	-0.8666584	0.615465	1.98285	0.1591	
Classe2	1	-1.5599674	0.551346	8.005396	0.0047	
Classe3	1	-1.0660815	0.615577	2.999272	0.0833	
Classe4	1	-1.372391	0.55575	6.098136	0.0135	
Classe6	1	-0.7696649	0.58303	1.742694	0.1868	
Classe7	1	5.3880552	4.948509	1.186E-8	0.9999	
Classe8	1	-0.9928173	0.477042	4.331378	0.0374	
Classe9	1	-1.8288242	0.973125	3.531889	0.0602	
Classe10	1	-1.8813937	0.603754	9.71046	0.0018	
Classe11	1	6.34167116	4.9570.4	1.637E-8	0.9999	
Classe14	0	0	0			
Q92: Niveau D'Instruction De La Mère						
Ensemble	4			10.22832	0.0368	*
Illétré	1	-1.3145689	0.645927	4.141902	0.0418	*
Primaire	1	-0.9337356	0.578884	2.601743	0.1067	
Moyen	1	-0.2771263	0.672855	0.169634	0.6804	
Secondaire	1	-1.983819	0.830965	5.699522	0.017	*
Supérieur	0	0	0			
Q4: Situation Matrimoniale						
Ensemble	1			0.002812	0.9577	
Célibat, Divorcé, Veuf	1	-0.0173243	0.326708	0.002812	0.9577	
Marié	0	0	0			
A: Le Diplômé est Chef de Famille						
Ensemble	1			3.196408	0.0738	**
Non	1	0.94430844	0.528181	3.196408	0.0738	**
Oui	0	0	0			
NAE: Nombre d'Années D'Etudes	1	0.23363238	0.115866	4.065911	0.0438	*
IRE: Intensité de Recherche D'Emploi	1	-1.0418908	0.588534	3.134013	0.0767	**
TKOC: Taux D'Occupés Dans Le Ménage	1	-2.5429722	1.022747	6.182256	0.0129	*
Le facteur d'échelle (K)	1	0.2873236	0.042037			

Tableau n°XII: ENSEMBLE DE GENIE CIVIL

Variable	DF	Estimateur	Ecart-Type	Chi-deux	Pr> Chi	Observations Retenues: * 5% ** 10%
ETAB: Etablissements						
Ensemble	2			0.798621	0.6708	
USTHB	1	0.27089983	0.492843	0.302134	0.5825	
USTO	1	0.08414005	0.534022	0.024825	0.8748	
BLIDA	0	0	0			
S: Situation Vis à Vis Du Service National						
Ensemble	1			0.017704	0.8941	
Non Concerné	1	-0.0290922	0.218647	0.017704	0.8941	
Concerné	0	0	0			
Q2: Sexe Du Diplômé						

Ensemble	1			1902012	0.1679	
Masculin	1	-0.2769493	0.200814	1902012	0.1679	
Féminin	0	0	0			
Q81: Profession Du Père						
Ensemble	11			18.83216	0.0642	**
Classe1	1	0.09568621	0.970798	0.009715	0.9215	
Classe2	1	-0.8428126	0.931442	0.818749	0.3655	
Classe3	1	-1.3260721	0.706799	3.520001	0.0606	**
Classe4	1	-0.3595963	0.613378	0.343696	0.5577	
Classe5	1	-0.489736	0.635579	0.593725	0.4410	
Classe6	1	-0.5776967	0.567395	1.036644	0.3086	
Classe7	1	0.30394843	0.617099	0.242399	0.6223	
Classe8	1	-0.6116429	0.539879	1.283523	0.2572	
Classe9	1	-1.0021367	0.608025	2.716309	0.0993	**
Classe10	1	-0.6086389	0.635931	0.916009	0.3385	
Classe11	1	-0.3429451	0.761672	0.202728	0.6525	
Classe14	0	0	0			
Q82: Profession De La Mère						
Ensemble	2			6.246459	0.0440	*
Classe1	1	-1.7115151	0.865654	3.909066	0.0480	*
Classe5	1	0.50291103	0.574529	0.766227	0.3814	
Classe8	0	0	0			
Q91: Niveau D'Instruction Du Père						
Ensemble	4			7.593879	0.1076	
Illétré	1	1.18211581	0.496955	5.658293	0.0174	*
Primaire	1	0.87973426	0.503006	3.058844	0.0803	**
Moyen	1	0.37196815	0.382755	0.94443	0.3311	
Secondaire	1	0.44291574	0.438262	1.021349	0.3122	
Supérieur	0	0	0			
Q92: Niveau D'Instruction De La Mère						
Ensemble	4			7.24132	0.1237	
Illétré	1	2.77447929	1.154762	5.772691	0.0163	
Primaire	1	2.60623173	1.138381	5.241439	0.0221	
Moyen	1	3.10853537	1.255739	6.127913	0.0133	
Secondaire	1	1.90510649	0.882668	4.658475	0.0309	
Supérieur	0	0	0			
Q183: Travail Du Diplômé Pendant Les Etudes						
Ensemble	1			4.085306	0.0433	*
Non	1	1.45086879	0.717803	4.085306	0.0433	*
Oui	0	0	0			
Q4: Situation Matrimoniale						
Ensemble	1			2.659948	0.1029	
Célibat, Divorcé, Veuf	1	0.38101937	0.23362	2.659948	0.1029	
Marié	0	0	0			
A: Le Diplômé est Chef de Famille						
Ensemble	1			0.704697	0.4012	
Non	1	-0.3826932	0.455879	0.704697	0.4012	
Oui	0	0	0			
NAE: Nombre D'Années D'Etudes						
	1	0.05090787	0.091103	0.307364	0.5793	
IRE: Intérêt De Recherche D'Emploi						
	1	0.7739471	0.374623	4.26809	0.0388	*
TKOC: Taux D'Occupés Dans Le Ménage						
	1	-0.0756961	0.377943	0.040114	0.8413	
Le facteur d'échelle (K)						
	1	0.3059007	0.0326			

Notes

(*) Maître de recherche associé au CREAD, directeur de l'Unité de Recherche en Evaluation de la Formation Supérieure, INPS.

()** Chercheur à Unité de Recherche en Evaluation de la Formation Supérieure, INPS.

(*)** Chercheur à Unité de Recherche en Evaluation de la Formation Supérieure, INPS.

(1) Les Cahiers du CREAD, n°52, 2^e trimestre 2000

(2) Unité de Recherche en Evaluation de la Formation Supérieure, INPS, 1998.

(3) K.M.BORMAN et J.REISMAN (eds), Becoming a worker, sblex, Norwood N.Jersey, 1986, ps. cités dans : Norwood M.BENGLE, insertion professionnelle des jeunes : une étude des processus socio-psychologiques.

(4) Source : MOD (1991/92) et LMSS (1995), Office National des Statistiques (ONS).

(5) Pour l'USTHB cette variable est retenue au seuil de 10%

MAHMAD SAÏB MUsETTE*

Exclusion sociale : une nouvelle «théorie» du social ?

Les sociétés humaines sont entrées, partout dans le monde, dans une phase nouvelle. La décomposition sociale actuelle, imposée par le nouveau désordre mondial en construction, a rendu inopérant les registres théoriques bâtis par les pères fondateurs de la sociologie (Comte, Weber, Marx, Durkheim ...) – une nouvelle lecture de la dynamique sociale est apparue, comme pour justifier la perte des repères devant la désacralisation des normes sociales, la perte (ou le renouveau) des valeurs, des règles qui faisaient fonctionner, qui structuraient les rapports sociaux ou les relations humaines. Mais comme le progrès scientifique se construit toujours sur la base des avancées de la connaissance, une multitude d'études empiriques est lancée, un peu partout à travers le monde, sur la base d'une notion nouvelle : *exclusion sociale*. Cette notion n'est pas pourtant nouvelle en soi [1], car elle repose sur des idées puisées dans les doctrines connues, elle est nouvelle surtout par sa capacité d'instrumentalisation et la magie de son pouvoir de légitimation d'une nouvelle conscience.

Dans ce papier, nous proposons un regard critique sur l'utilisation abusive de cette notion. Certes sa banalisation, son adoption par des analystes et des décideurs a permis un enrichissement de sens, permettant ainsi une conceptualisation de cette notion. Notion devenue ainsi polysémique, son utilisation invite ainsi à une prudence méthodologique, sans quoi les phénomènes réunis sous le couvert de l'exclusion ne seraient qu'une mosaïque de non sens. En premier, nous proposons de reprendre brièvement la genèse de cette notion. Ensuite, nous passerons en revue le débat actuel au niveau international et enfin son «adoption» pour décrypter le désordre social au niveau des pays du Sud.

1. EXCLUSION SOCIALE : GENEALOGIE D'UN CONCEPT.

La notion d'exclusion sociale est d'une création européenne récente [2]. Elle a donné lieu à toute une série de débats et a fait même l'objet d'une conceptualisation théorique.

La notion «d'exclus» a été retenue par son auteur (Lenoir, 1974) dans rapport au Gouvernement français, destiné à la publication. Il a opté pour le titre médiatique suivant pour la publication «Les Exclus : un français sur dix ». Il venait d'inventer malgré lui, une notion qui avait un pouvoir d'explication inattendu. Cette notion est ainsi le produit d'un pur hasard (Paugam, 1995) et n'est pas sortie d'un laboratoire, ni d'une théorisation scientifique. Sous la notion d'exclusion, Lenoir regroupait une série de populations exclues du système de «sécurité sociale», à

savoir - les handicapés, les personnes âgées, les enfants maltraités, les personnes sujettes à des tentatives de suicide.

A partir de cette date, et surtout durant les années 80, un débat de fond sera engagé par les scientifiques français surpris par la faiblesse de leurs «écoles de pensée» et par le succès de cette notion magique «d'exclusion» qui permet de tout expliquer. La popularité de cette notion dérange aussi. Car elle met en évidence l'impuissance du système de protection sociale française face aux nouveaux problèmes sociaux – ghettoïsation des banlieues, chômage, pauvreté, dynamique de l'économie souterraine, emploi précaire et les changements induits dans les comportements des agents sociaux, des familles, des groupes sociaux... Le succès de cette notion en France allait produire l'inévitable. Tout un programme d'insertion sera mis en œuvre pour panser les *fractures et les ruptures sociales* constatées, pour réduire ses effets sur l'affaiblissement des *liens sociaux* observés. Une action d'envergure (Swartz, 1981), jamais réalisée en France, sera ainsi lancée pour l'*insertion des jeunes* d'abord, ensuite dans les *zones de non-droit*, des *quartiers* d'exclus en milieu urbain, à travers une stratégie fondée sur une régulation micro-locale, à travers la notion de *proximité*.

2. LA THEORISATION DE L'EXCLUSION SOCIALE.

La popularité et l'extension de son pouvoir d'explication et de son instrumentalisation en a fait une notion vedette. Les notions vedettes produisent une fascination et une séduction généralement démesurées. Elles voyagent ainsi très vite.

Toute une nouvelle théorie de l'action sociale a été ainsi progressivement construite par des chercheurs en France (Paugam, 1995), en Angleterre (Silver et Wilkinson, 1995) et ceux de l'IIES, en prévision du Sommet Mondial sur le Développement Social (Rodgers, Gore & Figuieredo, 1995) avec une philosophie d'un nouveau contrat social, avec un concept central et toute une batterie d'indicateurs des nouveaux phénomènes sociaux. La force de cette nouvelle théorie réside surtout dans les possibilités réelles d'instrumentalisation d'un programme en fonction des populations ciblées et des zones parfaitement circonscrites.

Les tentatives de théorisation de l'Exclusion Sociale, prend appui certes sur l'acception française mais elles intègrent aussi d'autres éléments. Dans sa tentative de conceptualisation, Silver (1994) propose trois paradigmes de base, chacun avec un modèle culturel de référence. Autrement dit, le choix d'une acception implique l'adhésion à la philosophie doctrinale implicite.

i) Le paradigme de la solidarité.

Ce paradigme est la base de doctrine dominante en France: l'exclusion sociale est le produit d'une rupture du contrat social (**Rousseau**) entre les individus et la société. Dans cette doctrine, les exclus sont composés essentiellement par les pauvres, les chômeurs et les

minorités ethniques. La solidarité française se fonde sur des droits et des devoirs.

ii) Le paradigme de la spécialisation.

L'exclusion sociale est déterminée selon ce paradigme par le libéralisme individuel en référence à la philosophie de **Hobbes** – cette école de pensée est dominante surtout aux Etats Unis. Il est admis, dans cette conception, que les individus et les communautés possèdent tous les droits de «passer» les frontières sociales et économiques. L'exclusion est assimilée en ce sens à la «discrimination».

iii) Le paradigme du monopole.

L'ordre social est marqué par la coercition, imposée par des rapports hiérarchisés en référence à la philosophie **weberienne**. Cette doctrine est dominante en Angleterre et dans les pays Nordiques. L'exclusion sociale est la conséquence directe du monopole exercé par des groupes sociaux. Ces groupes exercent le droit d'accès à travers des règles strictes.

Cette construction théorique de Silver semble intéressante dans la mesure où elle nous permet de prendre conscience des registres doctrinaux. Cette description ne reflète nullement la réalité dans les pays indiqués. Dans le concret, on peut souvent observer des imbrications des références. Le mérite de cette construction est surtout d'ordre épistémologique et elle impose, par la même, une certaine prudence méthodologique, car le mimétisme risque de conduire à une dénaturation de la réalité observée. Du même coup, les actions empruntées sur la base d'une grille d'observation peuvent non seulement être inopérantes mais risquent d'engendrer des effets contraires.

En dépit de ces divergences doctrinales, les définitions de l'exclusion sociale, possèdent un certain nombre de points convergents, par exemple l'exclusion sociale est généralement définie en opposition à *l'intégration sociale* – ce dernier fait appel surtout à un sentiment d'appartenance à une société, à un groupe social.

L'exclusion sociale est un concept multidimensionnel. L'exclusion est, en ce sens, globale – elle est politique, économique, culturelle et sociale. Elle dépasse les mécanismes de redistribution et intègre les rapports de pouvoir, de dominance culturelle et d'identité sociale.

En dernier lieu, bien que l'exclusion sociale fasse souvent référence à un état ou une situation, elle est surtout appréhendée en tant que processus en mettant l'accent sur les mécanismes institutionnels par lesquels les agents sociaux sont exclus.

3. L'EXCLUSION SOCIALE DANS LES PAYS DU SUD.

L'exclusion sociale, comme nous venons de voir, est *une théorie en construction* pour la compréhension et l'analyse de la décomposition sociale en cours surtout dans les pays du Nord. Il n'est pas étonnant que

les analystes et les décideurs des pays du Sud soient fascinés et séduits par cette grille de lecture de la société. Et là, le pas est vite franchi parfois sans aucune prudence épistémologique.

Un certain nombre d'études sur l'exclusion sociale ont été conduites dans les pays du Sud, notamment en Afrique sub-saharienne (Lachaud, 1993), par le groupe péruvien, avec (Figuro, 1996), dans le monde arabe -en Algérie (Musette, 1994), au Yémen (Hassem, 1996), en Tunisie (1997), en Inde (Appasamy et al, 1996), au Thaïlande (1996) et en Tanzanie (1997).

Ces tentatives dans les pays du Sud ont conduit les auteurs à élargir la conception de l'exclusion sociale en intégrant les éléments classiques définissant *la pauvreté, le chômage et le secteur informel*. Cette collusion est inévitable au regard de la paupérisation massive et du *chômage global*, observés dans les pays du Sud. Cette paupérisation a été engendrée notamment durant la dernière décennie du 20^e siècle par le processus de la globalisation de l'économie mondiale. En fait, les disparités observées entre les pays du Nord et les pays du Sud peuvent donner lieu à une forme d'exclusion à l'échelle planétaire !

En conséquence, la transposition de la lunette de l'exclusion sociale pour observer les réalités des pays du Sud n'est pas sans risque. Il faut être extrêmement prudent car l'application des mesures adoptées face à l'exclusion n'aura pas les mêmes effets, si ces mêmes mesures sont préconisées pour la lutte contre la pauvreté, contre le chômage, contre l'expansion du secteur informel, contre les luttes tribales, claniques... dans des sociétés, elles-mêmes globalement marginalisées, déconnectées et dépendantes des économies du Nord !

4. L'EXCLUSION SOCIALE ET PAUVRETE : QUELLE RELATION ?

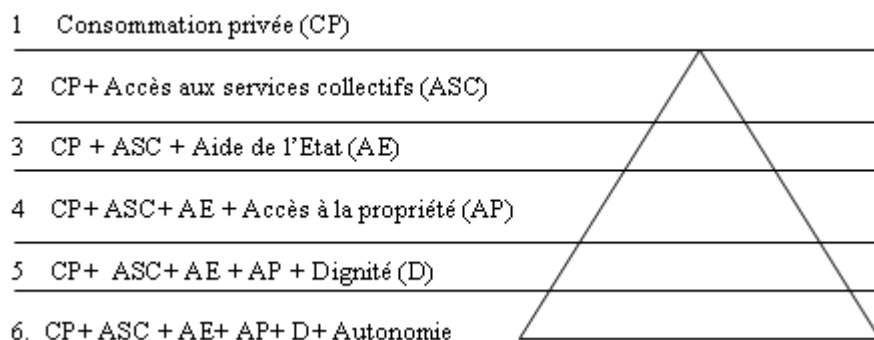
La collusion entre pauvreté et exclusion sociale est, pour les pays Nord, un bon alibi pour agir sur la décomposition sociétale. Les décideurs ont besoin d'une argumentation pour cautionner les «décisions», souvent prises au préalable. Toute argumentation se fonde généralement sur une doctrine, une philosophie sociale. Cette décomposition s'est manifestée surtout, dans les pays du Nord, par l'émergence d'une «nouvelle pauvreté» dans des sociétés qui se croyaient à l'abri ou du moins, qui croyaient avoir éradiqué ce phénomène : «the re-discovery of poverty in the North offers new opportunities to put traditional concerns onto the international agenda» (De Haan et Maxwell, 1998).

La conceptualisation de cette notion, sa théorisation, a permis ainsi, de développer des actions afin de ralentir la progression de la pauvreté, au sens large du terme, dans les pays du Nord. Cette théorisation autorise ainsi de «re-souder» les populations des pays développés dans une logique de développement homogène car le «seuil de pauvreté», comme indicateur n'autorise aucune action internationale, y compris pour les pays du Nord. C'est à ce niveau qu'on peut estimer la « valeur ajoutée » de cette théorisation qui supplante ainsi les modèles explicatifs de la pauvreté, y compris les indices de développement humain. Cette collusion entre pauvreté et exclusion sociale n'est pas

ainsi fortuite. Pour certains, *la pauvreté est un effet de l'exclusion sociale*. Cette mixture est construite, d'une manière assez suggestive, par Arjaan de Haan et Maxwell (1998), pour situer les zones et les éléments de l'exclusion sociale.

Zones	Éléments
Droits	Humains Légal/ civique Démocratie
Ressources	Capital humain et capital social Marché du travail Produits Subventions de l'Etat Allocation des ressources collectives
Relations sociales	Solidarité familiale Réseau d'entraide communautaire Mouvement Associatifs

Cette construction théorique des champs de l'exclusion sociale permet de comprendre le profond changement opéré sur le plan scientifique à cette notion depuis sa médiatisation. Une deuxième construction, de Baulch (1996) nous offre des niveaux d'appréciation de la pauvreté et de l'exclusion sociale :



A travers ce schéma, la connexion entre Exclusion Sociale et Pauvreté est parfaitement représentée: il semblerait que la mesure de la pauvreté, au sens strict du concept, se trouve au sommet de la pyramide (c'est la situation de la pauvreté établie à partir des seuils établis (et du classement des pays) par la Banque Mondiale. Et à la base, c'est la conception de la nouvelle pauvreté dans les sociétés du Nord. On est classé pauvre et donc socialement exclu, dans les pays industrialisés, si on est privé au moins d'un élément de la base.

En guise de conclusion

Un programme de lutte différencié: le mythe de l'éradication de la pauvreté dans les pays du Sud.

La lutte organisée contre la Pauvreté dans le monde, moyennant cette nouvelle théorisation de l'exclusion sociale, autorise ainsi un traitement mondial (donc un financement international) de la pauvreté. La nature de la nouvelle pauvreté au Nord mobiliserait ainsi des ressources considérables. Encore une fois, la pauvreté des peuples du Sud aurait servi comme fond de commerce pour les pays du Nord.

A notre avis, et en examinant de plus l'état des sociétés dans les pays Sud, l'éradication de la pauvreté relève d'un ancien mythe pour au moins *trois raisons* :

Pour relever le niveau de pauvreté (liée à alimentation seulement) des pays du Sud au même niveau de la pauvreté des pays du Nord- autrement dit *procéder à un ajustement alimentaire mondial*- l'effacement de la dette des économies dominées ne serait nullement suffisant. Il faut aussi faire cesser les conflits, les guerres – donc fermer les usines de production d'armes.

Pour un programme de cette taille, un consensus universel est impossible à réunir. Deux résistances sont à craindre: d'abord, ils sont nombreux dans les pays du Sud qui font un «commerce» de la situation précaire de leurs populations ; ensuite, aucune instance internationale n'a la puissance d'imposer une lutte totale et finale contre la pauvreté. Le combat contre l'exclusion sociale consisterait à lutter contre sa propre existence. Ce désordre mondial est parfaitement orchestré et organisé - il procède d'une logique de domination des puissances économiques et technologiques des pays du Nord sur le reste de la planète.

Cinq ans après la Déclaration de Copenhague sur le Développement Social, aucun programme international n'a abouti à ralentir ni la progression du chômage (l'exemple du programme BIT «Jobs for Africa» est édifiant à plus d'un titre), ni l'écart entre le Nord et le Sud. La réduction du niveau de pauvreté au niveau des pays les moins avancés est encore un défi pour le troisième millénaire !

L'exclusion sociale ressemble ainsi à une philosophie sociale *en plus*, comme ce fut le cas pour l'écologie, et comme c'est le cas pour la lutte contre le VIH-SIDA, ou 90% des malades sont au Sud et ne reçoivent que 10% des capacités mondiales de soins ou d'allègement de la souffrance.

Références bibliographiques

Apasamy p. et al., 1996, Social Exclusion from a Welfare Rights Perspective in India, édition IIES, Genève.

Baulch B, 1996. The new Poverty Agenda: a disputed consensus, IDS Bulletin,

Volume 27, N°1: 1-10, Edited by Institute of Development Studies, Sussex, UK.

De Haan Arjaan & Maxwell Simon, 1998. Poverty & Social Exclusion in North and South, in IDS Bulletin Volume 29, N° 1: 1-8 Edited by Institute of Development Studies, Sussex, UK.

Figuieredo, J. et al, 1996, Social Exclusion and Inequality in Peru, édition IIES, Genève.

Gore, C, & Figuieredo, J., 1997, Social Exclusion and Anti-poverty policy: a debate. Research series, N° 110. Edition IIES, Genève.

IIES, 1996. Social Exclusion and Anti-Poverty Strategies : research project on the patterns and causes of social exclusion and the design of policies to promote integration : a synthesis of findings, IIES, UNDP, Geneva.

Harwin J. & Fajth G. 1998, Child Poverty and Social Exclusion in Post-Communist Societies, in IDS Bulletin Volume 29, N° 1: 66-76, Edited by Institute of Development Studies, Sussex, UK.

Hashem, M.,1996, Goals for Social Integration and Realities of Social Exclusion in the Republic of Yemen, Edition IIES, Genève.

Lachaud J. P., 1993, Le marché du travail et l'exclusion sociale en Afrique Sub-saharienne, édition IIES, Genève.

Lenoir, R., 1974 Les Exclus : Un français sur dix, édition du Seuil, Paris.

Musette Mahmad Saïb, 1994, Le chômage et l'exclusion sociale : aspects qualitatifs, Rapport de Recherche, CREAD/ IIES.

Paugam 1995. Exclusion sociale : l'état du savoir, édition la découverte, Paris.

Rodgers G., Gore, C., & Figuieredo, J., 1995. Social Exclusion: Rhetoric, Reality and Responses. Contribution to the World Summit for Social Development, édition de L'IIES, Genève.

Schwartz Bertrand 1981. L'insertion professionnelle et sociale des jeunes. Rapport au Premier Ministre.

Silver, H., 1994, Social exclusion and social solidarity : three paradigms. Edition IIES, Discussion papers N° 69, Geneva.

Silver H. & Wilkinson F., 1995, Policies to combat social exclusion: a French-English comparison, Edition IIES, Discussion papers N° 83, Geneva.

Notes

* Sociologue, Maître de Recherche CREAD -Alger

[1] Depuis des siècles, par exemple dans les civilisations asiatiques, les sociétés sont organisées autour de la notion de «paria», dérivée de la contrée de «parigar» d'où sont concentrées les communautés des «intouchables ».

[2] Nous verrons, par la suite, en quoi les définitions adoptées récemment confère à cette notion un pouvoir explicatif très séduisant !

L. MELBOUCI*
M.C. BELMIHOUB**

L'évolution de la pratique organisationnelle dans l'entreprise publique industrielle en Algérie :

panorama théorique et analyse d'une expérience (1962-1995)

RESUME.

L'entreprise est constamment en mutation pour suivre ou s'adapter aux changements qui s'opèrent autour elle; elle ne peut pas rester figée alors que tout change autour d'elle. Les mutations internes et externes s'intègrent dans l'entreprise par les différents processus de gestion et en particulier par le processus organisationnel. Au milieu des années 80, les analystes de l'entreprise publique soulignaient que les règles de gestion en générale et celles liées au partage du pouvoir et des responsabilités dans le secteur public ne pouvaient être modifiées brutalement, et que l'entreprise publique était une organisation singulière, traversée par des tensions fortes. Dans le cas de l'Algérie, les réformes qui s'apparentent à celles mises en oeuvre dans d'autres pays ont surtout porté sur l'aspect institutionnel voire formel sans accorder suffisamment d'importance aux structures industrielles et aux critères de gestion d'une économie de production moderne. La dimension rentière du secteur public industriel était plus forte que les velléités de réformes; c'est certainement ce qui a aggravé les difficultés des entreprises publiques de sortir de la crise et de faire face à un environnement de plus en plus contraignant. En effet, les nouvelles conditions de fonctionnement de l'économie nationale, induites par la crise des moyens de paiement internes et le programme d'ajustement structurel, ont mis à nu les limites et la fragilité des systèmes de production et de gestion. En ce sens, elles ont été révélatrices des profonds dysfonctionnements qui affectaient les structures et leur mode de fonctionnement, conjugués aux fluctuations des équilibres extérieurs et aux incertitudes qui pèsent sur les activités économiques. Les structures organisationnelles des entreprises publiques ont, pendant très longtemps, été considérées comme neutres ou au moins sans impacts sur la performance de l'entreprise. Pourtant l'observation des structures mises en place dans les années 70 dans le cadre du modèle d'industrialisation extensive étaient parfaitement adaptées à cette situation. La problématique des structures organisationnelles des entreprises publiques n'est donc pas dans leur état mais plutôt dans leur évolution. Enfin il y a lieu de signaler que la dernière période allant de 1995 à aujourd'hui n'a pas été développée dans cette étude; elle fera l'objet d'une réflexion ultérieure.

MOTS CLES.

Entreprise publique, structure organisationnelle, comportement, théorie de la contingence, changement organisationnel, réformes

INTRODUCTION.

Le fonctionnement de l'entreprise publique algérienne laisse apparaître de nombreuses contradictions de nature interne ou externe traduisant un manque réel de performance. La plupart des dirigeants ont évoqué les difficultés créées par l'environnement comme une cause importante des faiblesses de modes de gestion de l'entreprise. Mais peu de chefs d'entreprises publiques affirment leur volonté de développer une capacité stratégique propre à même de réduire au moins dans sa dimension interne la contrainte d'environnement. Concernant les structures organisationnelles, les organigrammes ne rendent pas compte clairement de l'importance qualitative et quantitative des différentes fonctions de l'entreprise. Il n'y a pas de description succincte des missions et des responsabilités dans l'entreprise. Il en résulte que certaines fonctions apparaissent atrophiées tandis que d'autres sont hypertrophiées. Il faut en outre souligner que certaines entreprises se caractérisent par un poids excessif des fonctions de type fonctionnel-horizontales par rapport aux fonctions de type opérationnel - vertical. Les évolutions dans les structures organisationnelles opérées ces dernières années laissent apparaître une prise de conscience de l'organisation en particulier et du système de gestion en général comme un facteur décisif de succès de l'entreprise.

Trois principales phases d'organisation ont marqué le secteur public industriel depuis le début des années 80: restructuration organique des sociétés nationales en 1981, processus de passage à l'autonomie des entreprises nationales en 1988 et la nécessité d'une restructuration industrielle en 1994. Ces phases sont caractérisées par :

- Le passage d'une économie planifiée à une économie de marché ;
- Une mutation des missions de l'Etat dans le domaine économique ;
- Au niveau de l'entreprise, le passage d'une démarche organisationnelle taylorienne à une démarche contingente dans le but de s'adapter à un environnement moins prévisible et plus turbulent.

En effet, le poids budgétaire des entreprises publiques est considéré comme un grave problème depuis le début des années 80. En 1982-1983, il a été procédé à la décentralisation fonctionnelle de nombreuses entreprises publiques industrielles et à la mise à terme des dettes croisées entre les entreprises publiques. Des réformes importantes sont entreprises dont le principal objectif est de clarifier les relations entre l'Etat et les entreprises publiques. Les instruments mis en œuvre consistent en huit fonds de participation. Ces fonds interviennent comme des holdings, chacun d'eux possédant une partie des actions d'un groupe diversifié d'entreprises publiques, dans un objectif de maximisation de profit mais surtout de coordination inter-branches.

Le but ultime de ces réformes est, bien entendu, l'assainissement de l'économie nationale, grâce, entre autres, à la disparition progressive des dysfonctionnements d'ordre structurel qui caractérisent l'entreprise publique, pour permettre l'émergence d'une économie de marché compétitive comme mode dominant de régulation.

1 - L'ENTREPRISE PUBLIQUE ALGERIENNE ET LA THEORIE DE LA CONTINGENCE ORGANISATIONNELLE

1-1 Rappel de la problématique du changement organisationnelle

L'implantation d'une nouvelle structure revient à gérer la transition d'un état actuel de l'organisation à un état projeté. Cette implantation passe par le traitement de trois principaux types de problèmes:

- Le problème du pouvoir;
- Le problème psychosociologique;
- Le problème de pilotage et de contrôle.

i) Le problème du pouvoir.

Dans la mesure où le changement structurel implique une modification des relations de pouvoir internes à l'organisation, sa conduite passe par la maîtrise d'une dynamique politique avant et pendant l'opération, cela suppose trois types d'actions :

- Obtenir le soutien des principaux groupes qui comptent à l'intérieur de l'organisation de façon à créer une masse critique en faveur du changement ;
- Rendre manifeste le soutien que le sommet stratégique de l'organisation accorde au projet de changement: le rôle de leader dans la création d'une dynamique favorable au changement est déterminant ;
- Préserver un minimum de stabilité en fournissant les informations sur le changement et en veillant à la cohérence des messages envoyés aux différents acteurs internes et externes pendant la période de changement pour réduire l'intensité des résistances qui peuvent s'organiser autour d'intérêts apparents ou occultes.

ii) Le problème psychosociologique.

L'incertitude est source d'anxiété qui peut être paralysante ou destructrice et pour réduire cette anxiété, il faut d'abord des actions d'information et de communication; en deuxième lieu, la participation des individus à la planification et à l'implantation réduit l'anxiété. En troisième lieu, il faut manipuler le système de récompense pour renforcer les comportements désirés. La théorie des organisations a démontré depuis les travaux de A. Etzioni que pour les individus et les groupes d'individus, le statu-quo est perçu comme préférable au changement en raison de l'incertitude que peut introduire ce dernier.

iii) Le problème de maintien du contrôle.

La période de transition est une phase de vie risquée pour l'entreprise. Pour éviter les dérives, il convient de contrôler spécifiquement cette

période en respectant au moins trois exigences :

- La communication d'une image claire de l'état futur de l'organisation constitue une première condition de succès;
- L'instauration de dispositifs organisationnels spécifiques pour gérer la transition elle-même (désigner un responsable avec des ressources et un planning);
- De faire fonctionner en parallèle plusieurs systèmes de gestion pendant cette période notamment en matière d'évaluation de performance.

En fait, il n'existe pas de démarche idéale pour la conduite du processus de changement. MARLOW H. constate que les échecs des organisations résultent souvent de la volonté de leurs initiateurs de raccourcir ou d'éliminer une ou plus des quatre phases de tout changement:

- reconnaissance et acceptation de la personne responsable de l'introduction du changement organisationnel ;
- expression de la résistance au changement ;
- appropriation des objectifs de la réorganisation par les individus ;
- évaluation des résultats et ajustements conséquents

1-2 La typologie des entreprises comme élément de différenciation de la problématique du changement

Deux écoles de pensée ont dominé le domaine de la réflexion organisationnelle contemporaine (Bruecker, 1995, p. 47) (toutefois les travaux novateurs de H. Mintzberg ont été déterminant dans l'élaboration de la nouvelle typologie des entreprises).

- L'école de l'administration industrielle et générale, fondée par FAYOL H. en 1918, qui annonce différents principes relatifs à la supervision directe caractérisant les organisations mécanistes.
- La seconde école de pensée est relative à la standardisation des activités et qui comprend deux groupes distincts :

- * Le groupe de TAYLOR F. qui a lancé la direction scientifique ;
- * Le groupe de WEBER M. traite des organisations mécanistes ou bureaucratiques.

L'association de ces deux principes de coordination a conduit au modèle d'organisation classique avec la hiérarchie qui assure la supervision directe des activités et les fonctionnels attachés à la standardisation. Il est à noter que les entreprises mécanistes européennes sont essentiellement basées sur le principe de la supervision directe, tandis que les entreprises nord américaines mettent l'accent sur le second principe de coordination.

Plusieurs entreprises suivent l'un ou l'autre principe de coordination ou parfois certaines entreprises associent les deux principes.

La typologie de ces entreprises se présente comme suit : (Bruecker, 1995, p. 47)

- Les entreprises mécanistes ;
- Les entreprises pionnières ;
- Les entreprises culturelles ;
- Les entreprises professionnelles ;
- Les entreprises innovatrices ;
- Les nouvelles entreprises.

i) Les entreprises mécanistes.

Cette configuration est souvent retrouvée dans les grandes administrations du service public. Dans ce cas, le travail est routinier, les tâches sont simples, donc la machine administrative est bâtie autour d'une structure opérationnelle. En outre, cette configuration est caractérisée par une centralisation verticale des décisions et par une structure administrative avec une distinction très prononcée entre hiérarchie et fonctionnel et c'est à l'environnement de s'adapter à l'entreprise car l'idée d'adaptation à l'environnement est insoutenable.

ii) Les entreprises pionnières.

Ce sont des entreprises dont les buts correspondent aux buts formels du dirigeant. Cette configuration est caractérisée par un environnement structurel simple et dynamique et par une autorité efficace du pionnier. Cette entreprise fait apparaître une structure de pouvoir centralisée. Les conditions favorables pour cette forme d'organisation sont des périodes de crises.

iii) Les entreprises culturelles.

Dans ces entreprises, la culture est un moyen de faire converger les intérêts des individus à ceux de toute l'entreprise. En outre, ces individus s'attachent à la fois au leader charismatique et à la mission d'organisation. L'idéologie est nécessaire au fonctionnement de l'entreprise. Une idéologie forte rend toutes les formes de contrôle et de standardisation superflue. On retrouve ces entreprises en Asie et surtout au Japon. Ces entreprises présentent une forme optimale de décentralisation, où le pouvoir est réparti de façon plus ou moins homogène.

iv) Les entreprises professionnelles.

Elles sont caractérisées par une organisation basée sur la standardisation des qualifications. Cependant, dans ces entreprises, il n'y a pratiquement pas de technostructure pour standardiser et l'autorité formelle des cadres hiérarchiques tend à être fragile. Ce type d'organisation a du succès dans le contexte sociologique actuel, puisque les contraintes organisationnelles sont faibles. Ces entreprises sont représentées par les hôpitaux, les universités... soit toute entreprise qui doit s'en remettre à un personnel hautement qualifié avec une grande liberté d'action.

v) Les entreprises innovatrices.

Ce type d'organisation appelée adhocratie administrative s'associe spontanément avec un leader charismatique et consensuel. Nous retrouvons dans ce type d'organisation des chefs de projet, des cadres intégrateurs et des responsables de fonction dans des structures matricielles. Une telle organisation est fragile, car elle présuppose pour persister, la pérennité des relations affectives président - cadres et employés. En fait, l'entreprise innovatrice est celle qui respecte le moins le principe du modèle classique d'organisation et particulièrement celui de l'unité de commandement.

vi) Les nouvelles entreprises.

L'évolution de l'entreprise décrit un long mouvement de croissance en taille et complexité organisationnelle et d'endogénéisation croissante des facteurs exogènes. En effet, FRERY F.[1] recense ainsi plus de quarante dénominations utilisées pour désigner cette nouvelle forme d'entreprise. Cette dernière, en fait, s'éloigne de la solution d'intégration, sans doute parce qu'elle était devenue trop grande et trop complexe à gérer, pas assez souple. A l'extrême, comme avec le réseau dynamique de MILES et Snow[2], la grande entreprise est remplacée par une sorte de système de socio-entrepreneurship, c'est à dire une coalition d'individus ou de petites entités distinctes, travaillant ensemble à un but ou à un objet commun et qui, pour l'atteindre ou le réaliser, sont prêts à confier à l'un d'entre eux un rôle de leader ou de catalyseur au service des intérêts du réseau.

Malgré cette richesse conceptuelle dans la définition de l'entreprise, le concept d'entreprise publique reste imprécis et renvoie à des catégories que la théorie conventionnelle de l'entreprise ne peut pas saisir de façon satisfaisante. La théorie des organisations, qui s'inspire largement de la sociologie et de la science politique, rend mieux compte de la complexité de l'entreprise publique et en particulier des processus complexes de changement qui la caractérisent.

1-3 Les déterminants organisationnels selon la théorie de la contingence

Le courant des théories de la contingence ou l'explication par le contexte conclut que les "structures d'entreprises dépendent des contingences auxquelles ces entreprises se trouvent confrontées. Il ne saurait exister, dans ces conditions, de structure idéale"[3].

En se basant sur ce résumé, nous tenterons d'apporter, dans cette troisième section, quelques éléments de réponse aux questions suivantes :

- Comment peut-on expliquer le changement organisationnel des entreprises publiques algériennes?
- Est-ce que les facteurs : taille, environnement, technologie, stratégie, culture et management supérieur, ont poussé les entreprises publiques à procéder au changement organisationnel?

i) La taille

Les travaux initiaux du groupe d'ASTON[4] concluent que la taille de l'organisation constitue un facteur prédictif majeur de sa structuration (regroupement de spécialisation, standardisation et formalisation); celle-ci augmentant avec la taille. De nombreux travaux empiriques confirment les résultats du groupe d'ASTON.

Dans le cas des entreprises publiques algériennes, après 1980, les autorités politiques ont estimé que la grande taille des entreprises est à l'origine du peu de performances des entreprises publiques. Les sociétés nationales constituées dans le cadre du modèle de croissance extensive avec un forte logique sectorielle et oligopolistique ont été découpées en autant d'entreprises qu'il y a de fonctions et ou de métiers: la production, la distribution, la recherche développement et réalisation. La nature du produit a aussi justifié la création de nouvelles entreprises notamment dans le textile. Ces mesures appelées restructuration organique, ont été concrétisées en 1982. Toutes les entreprises de grandes tailles sont réduites en moyennes et petites entités afin de permettre la maîtrise du processus de gestion, but déclaré de la restructuration organique ; mais en réalité, comme nous l'avons relevé[5], il s'agissait beaucoup plus d'une récupération du pouvoir économique par les centres de décision (pouvoir politique avec tous ses segments, bureaucratie centrale autour des ministères non techniques et bureaucratie locale qui hérite d'un patrimoine dans le cadre des transferts vers les entreprises locales en particulier dans la sphère de la distribution.

ii) L'environnement

L'environnement de l'entreprise se définit, selon DE Bruecker[6], par rapport à tout ce qui est situé en dehors: sa technologie, la nature de ses produits, les clients et les concurrents, les autres organisations, le climat politique et économique, etc. Donc l'environnement est un ensemble de ressources dont la maîtrise lui est nécessaire car ce dernier conditionne l'organisation elle-même:

- L'environnement instable et aléatoire fait appel aux petites unités organisationnelles;
- Les organisations les plus grandes préfèrent un environnement stable et structuré;
- Un environnement instable fait appel à des organisations flexibles et décentralisées;
- Un environnement turbulent, hautement complexe fait appel à des organisations de niveau de complexité analogue.[7]

Les dirigeants des entreprises algériennes n'ont pas pu maîtriser leur environnement, cela n'est pas dû à leur incapacité mais à plusieurs autres causes, entre autres:

- Les faiblesses de la gestion des entreprises induites par l'environnement sont liées à la multiplicité des organes constitutifs de l'environnement (les dirigeants des entreprises algériennes se trouvent confrontés à plusieurs pôles de décision et à une multiplicité de textes réglementaires). En effet contrairement à l'idée répandue que le pouvoir est centralisé et localisé dans un centre de décision unique, dans les faits il est très atomisé et segmenté:

- Le Premier ministre est à l'origine de la création de l'entreprise au moins au plan juridique et formel;
- Le ministre du plan établit des plans annuels et pluri-annuels;
- Le ministre des finances (banque, douane, administration fiscale) influence directement le fonctionnement des entreprises;
- Le ministre du commerce exerce une influence décisive sur les prix, l'exportation, l'importation et la distribution;
- Le ministre de l'industrie oriente, anime et contrôle le secteur;
- Le ministre de l'enseignement supérieur a pour rôle la formation des cadres;
- La cour des comptes a dans ses attributions une mission de contrôle des entreprises.

L'activité de ces organes a conduit à l'élaboration de nombreuses normes dans une grande diversité de domaines. Il est patent qu'un grand nombre de cadres dirigeants maîtrisent mal ces normes.

Dans ce schéma, les fonctions de l'entreprise sont, au mieux les relais, des administrations centrales.

iii) La technologie

La politique adoptée par l'Algérie n'a pas permis le développement des capacités technologiques locales car le processus décisionnel est totalement entre les mains des fournisseurs. Ceci est dû aux contradictions liées au processus d'industrialisation comme le souligne Bouyacoub A. (1987, p.254) : "le processus d'investissement massif face aux faibles capacités de réalisation des entreprises, a entraîné un processus d'endettement lui-même générateur d'un déséquilibre financier et structurel. Ce processus d'investissement a accru la dépendance technologique du pays à cause de la décentralisation de la décision technologique, alors que l'entreprise se plaint d'une grande centralisation du pouvoir économique".

iv) La stratégie

Les entreprises publiques sont soumises à des orientations, souvent floues ou contradictoires, définies par la tutelle. La stratégie de l'entreprise publique constitue une partie intégrante de la politique nationale de développement élaborée par les pouvoirs publics. Les plans nationaux de développement sont perçus comme des projections devant guider l'évolution de l'économie nationale et dont les instruments sont les entreprises publiques. La majorité des dirigeants de l'industrie s'intéressent aux progrès dans l'accroissement des productivités physiques, la croissance des effectifs sans se soucier de leur efficacité. L'organisation qui a provoqué toutes ces insuffisances est l'économie planifiée.

Les années 90 sont marquées par plusieurs événements; l'événement le plus important est la transition vers l'économie de marché. Ce qui a libéré les cadres dirigeants des entreprises à participer effectivement à l'élaboration des objectifs de l'entreprise.

v) La culture et le management supérieur

La culture [8] peut être définie en terme de système de valeurs, d'idéaux, de valeurs partagées par les membres d'une organisation donnée. Le travailleur algérien se caractérise par l'individualisme (développé chez les populations à tradition agricole). Ce dernier présente un blocage pour le travail collectif (développé par les civilisations industrielles). Le chef de projet de MITSUI-TOSHIBA. a déclaré pour les cadres dirigeants de l'ENIEM que "individuellement, le travailleur algérien est rentable et très productif, mais dans le groupe on ne retrouve plus ses potentialités. Les gestionnaires doivent donc s'attacher à mettre au point une organisation qui permettra de garder les qualités de l'individu à son intégration dans un collectif. [9] Seulement pour le faire, il faudrait comprendre que tout changement fait intervenir l'homme. Il ne servira pas à grande chose d'engager des réformes structurelles qui resteront formelles dans l'esprit des salariés, car elles n'auront pas modifié leur perception du complexe culture/pouvoir au sein de l'entreprise.

D'ailleurs, on voit bien que la modification du statut des entreprises publiques socialistes en entreprises autonomes n' a eu que peu d'effet sur la motivation des hommes et les niveaux de performance. Elle a, au contraire accru de façon parfois drastique, la contestation des chefs qui ont de fait encore perdu en légitimité aux yeux des salariés.

En particulier, il ne servira à rien, non plus d'agir de façon isolée sur la formation en management en tentant d'inculquer hors contexte des "savoir être" et des "savoir faire" qui ne trouveraient pas usage dans les organisations algériennes tant que celles ci n'auront pas été remaniées de façon appropriée. Dans ce sens, CHILD J. et AKIESER concluent que la culture joue, pour le moins un rôle de variable modératrice dans la relation contexte/structure. Les arrangements structurels peuvent être considérés comme le résultat de lutte pour le contrôle de l'organisation entre les individus ou entre groupes.

H. Mintzberg (1982, p.36) a observé que les facteurs de contingence agissant sur les organisations et les combinaisons de solutions structurelles adoptées par les organisations convergeaient vers cinq configurations structurelles caractérisées chacune par la domination de l'un des cinq mécanismes de coordination.

Ces parties de base fonctionnent selon des logiques différentes :

- Le sommet stratégique a une tendance à la centralisation pour contrôler l'ensemble de l'organisation et la réalisation de la stratégie ;

- La technostructure pousse au développement et au perfectionnement de la standardisation: c'est sa raison d'être ;

-La ligne hiérarchique favorise la constitution d'unités distinctes autonomes les unes par rapport aux autres et par rapport au sommet stratégique. Elle pousse à la "balkanisation" de la structure;

-Le centre opérationnel cherche à préserver son autonomie face à la standardisation et surtout face à la standardisation des procédés. Il cherche également à se soustraire à la supervision directe mise en oeuvre par la ligne hiérarchique. Pour cela, le moyen privilégié est la professionnalisation, obtenir la reconnaissance d'un niveau de qualification des opérateurs qui garantit leur autonomie dans leur travail ;

-Le support logistique, lui, ne peut chercher l'autonomie. Il aura du pouvoir lorsque sa collaboration sera absolument nécessaire à l'organisation.

-L'une ou l'autre de ces parties prédominera si le contexte dans lequel l'organisation est placée lui est favorable, c'est à dire si les facteurs de contingence favorisent les solutions structurelles particulières (et notamment les modes de coordination) dont elle est porteuse.

Les sept (07) configurations de H. Mintzberg (1982, p.168) une configuration correspond à la prédominance d'un mécanisme de coordination et d'une partie de l'organisation, en raison de la nature des facteurs de contingence qui forment son contexte. La figure N°01, ci-dessous, montre les formes anatomiques qu'elles prennent et les forces qui les dominent.

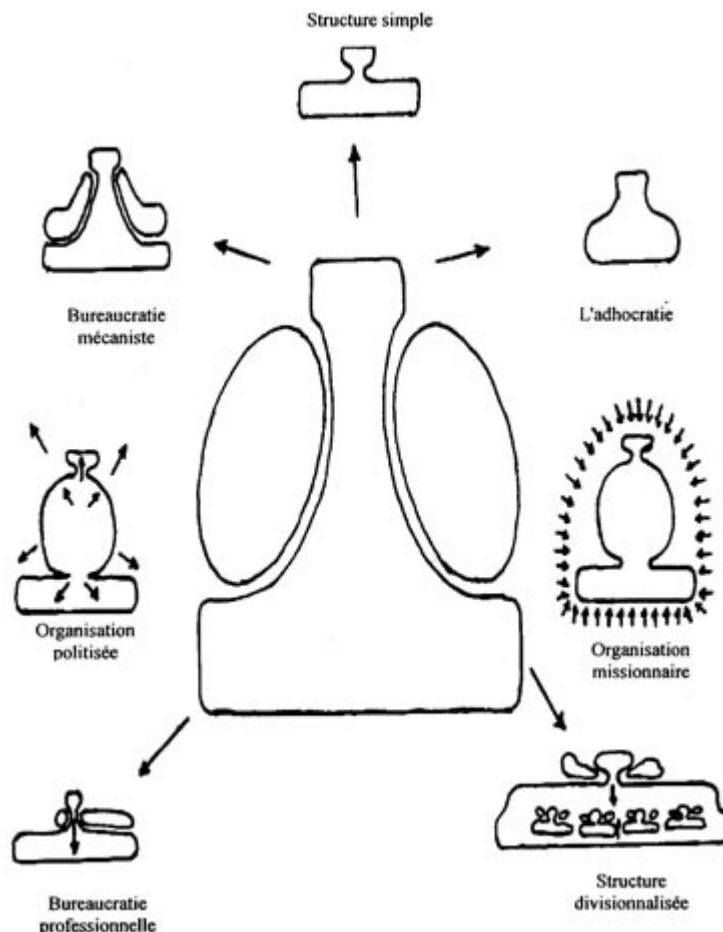


Figure N°01: **Les sept configurations de MINTZBERG.**

DESREUMAUX A.^[10] montre que la typologie élaborée par MINTZBERG, si riche soit-elle, reste centrée sur le seul problème de la coordination, chaque forme de configuration étant caractérisée par une solution dominante de résolution de ce type de problème. Or, même si l'on peut observer une sorte d'alternance dans les préoccupations des dirigeants ou une division du travail entre membres d'une équipe de direction, il convient d'intégrer dans un effort typologique l'interaction des modes de résolution des questions d'adaptation et de coordination car à l'évidence ces éléments ne sont pas véritablement séparables.

2 - EVOLUTION ORGANISATIONNELLE DES ENTREPRISES PUBLIQUES ALGERIENNES

Depuis l'indépendance nationale, l'entreprise publique algérienne a évolué, passant de l'entreprise autogérée à l'entreprise privatisée, mais en transitant par plusieurs périodes :

j) La période de l'autogestion.

L'autogestion est la caractéristique fondamentale de la voie algérienne vers le socialisme. Dès son adoption, elle revêt une forme purement économique. Les modalités de son application sont étroites. Elles ne visent que les secteurs d'économie délaissés par leur propriétaire.

Après la nationalisation des sociétés étrangères et la création de nouvelles entreprises, les pouvoirs publics algériens se sont retrouvés face à un patrimoine important dont ils devaient assurer la gestion. Ce patrimoine est composé d'une multitude d'unités de production, fort différentes les unes des autres sur les plans les plus divers (mode de gestion, niveau technologique, taille...), et, de plus, éparpillées à travers tout le territoire national. Les travailleurs de l'industrie ont pris en main les biens, déclarés vacants, et ont continué, malgré les énormes difficultés de faire fonctionner les usines. Des comités de gestion furent mis en place et la plupart des usines furent remises en marche.

Les conseils d'administration mis en place sont nettement étatiques dans leur composition et sont composés le plus souvent de personnalités politiques et de hauts fonctionnaires. Toutes les décisions sont soumises à l'approbation du ministère de tutelle.

Finalement, au bout du compte, le changement opère une rupture idéologique et conséquemment une rupture juridique qui se caractérise par l'échec de l'autogestion industrielle.

Cependant, le passage à une nouvelle forme d'entreprise publique consacre la volonté de l'État de gérer des activités économiques, mais dans un cadre relativement autonome, par rapport à l'administration et utilisant des techniques et des procédures très souples comparables à celles des entreprises privées.

Le choix en faveur de la société nationale est motivé par les nationalisations. La société nationale a pour but de consacrer les principes de l'unicité de la direction et de la primauté de l'organe exécutif. La gestion de l'entreprise est confiée à une seule personne

nommée et révoquée par décret. Elle s'est assignée les objectifs suivants : l'emploi, la réalisation des investissements et l'exploitation des unités industrielles.

La société nationale se trouve chargée de gérer des unités d'une même branche mais éparpillées à travers le territoire national. La dispersion des unités, fort différentes les unes des autres, sur tous les plans (type de gestion, structure du personnel, niveau d'activités, technologie...) ne facilite pas la mise en place de structures organisationnelles cohérentes au niveau du siège de la société nationale.

En outre, cette diversité de niveaux technologiques se traduit également par une multiplicité de systèmes de gestion, les procédures de collecte et de traitement de l'information. Par ailleurs, les systèmes comptables n'étaient pas identiques et n'existaient pas dans certaines unités.

Ces entreprises publiques ont mis en place toute une diversité de structures, allant de l'autogestion à la direction étatique unique excluant toute participation des travailleurs, en passant par la cogestion et des formules intermédiaires. Il faut souligner que tout le système repose sur l'idée que c'est le ministre qui oriente directement ou indirectement l'activité de l'entreprise. Comme disent les textes, le directeur général, seul responsable devant l'autorité supérieure, a tous les pouvoirs pour assurer le fonctionnement de l'entreprise, agir au nom de celle-ci et accomplir toutes les opérations relatives à son objet, sous réserve des dispositions prévoyant l'approbation de la tutelle. En outre, un organe consultatif est placé auprès du directeur général pour l'assister et le conseiller dans sa tâche.

ii) La période de la planification centralisée.

C'est à partir de 1970, après consultation des dirigeants de l'UGTA, que la transformation de l'entreprise publique en entreprise socialiste fut annoncée. (Boussoumah, 1982, p.434) Le conseil de la révolution et le gouvernement ont siégé en commun du 23 au 28 septembre 1971 pour étudier le projet d'ordonnance sur la gestion socialiste des entreprises.

Cette entreprise socialiste est caractérisée par une grande participation des travailleurs à la gestion de l'économie et par une volonté des autorités politiques de n'instaurer la démocratie économique qu'après la création d'un secteur public industriel et commercial puissant et la mise en route d'une planification centralisée et impérative.

Sur le plan organisationnel, la gestion de la branche s'est traduite par la constitution de grandes entreprises nationales. Il est à souligner qu'il peut exister de multiples unités industrielles qui peuvent appartenir à la même entreprise. En effet, le fonctionnement interne de ces entreprises obéit à une logique d'industrialisation excluant le rôle du marché.

Ce système a induit de nouvelles dimensions (Bouyacoub, 1987, p. 77) tant au niveau de l'organisation qu'au niveau du fonctionnement de l'entreprise publique. Depuis, les entreprises publiques tentent de répondre à leur nouvelle mission. C'est ainsi que les directions

impliquées directement par la réalisation des objectifs du plan (direction des projets) seront valorisées, tandis que les autres structures sont devenues secondaires (direction commerciale, direction du développement...). Ce qui est encore plus remarquable, c'est que peu d'entreprises ont mis en place une direction de la planification et du contrôle de la gestion. A cette période également, peu d'entreprises disposent d'un système d'information fiable. En outre, en sus des fonctions de production et de commercialisation, l'entreprise publique s'est même vu confier la fonction du monopole des importations.

L'entreprise socialiste est ainsi définie comme étant celle dont le patrimoine est constitué intégralement par des biens publics (décret 75-23 du 29 avril 1975 portant statut-type de l'entreprise socialiste, art. 2). Elle est gérée selon les principes de la gestion socialiste.

En effet, la gestion socialiste des entreprises est une opération qui a transformé la nature du pouvoir économique au sein des entreprises. L'Etat la présente comme une étape nécessaire dans les nouvelles conditions de développement. La gestion socialiste des entreprises apparaît aussi comme une réforme permettant de résoudre le problème de l'insertion des travailleurs dans les processus de décision et de ne pas bloquer le mouvement d'accumulation. Cette nouvelle organisation s'assigne et vise la concrétisation des objectifs à travers trois éléments :

- La participation des travailleurs à la gestion ;
- La formation des travailleurs ;
- L'exercice du contrôle.

Le fonctionnement de l'entreprise socialiste est conditionné par la mise en place d'une organisation cohérente. En effet, le problème central de l'entreprise publique était de se constituer en ensemble homogène pouvant développer une politique cohérente dans tous les domaines de son activité.

Le manque d'homogénéité caractérisait aussi bien les unités de production (taille, domaines d'activités) que les structures organisationnelles (systèmes d'information, de prise de décision, de contrôle...). Ce manque a des conséquences importantes sur la gestion de l'entreprise qui est caractérisée par une diversité de structures, et une rapidité de croissance. L'entreprise publique, en dix ans, a subi une croissance exceptionnelle. Certaines entreprises ont vu leur nombre d'unités industrielles passer de 2 à 40, avec une croissance rapide des moyens et des structures découlant de la masse d'investissement. En fait, cette croissance de moyens et des structures n'a pas entraîné une croissance de véritables capacités de l'entreprise. Le taux de fonctionnement des capacités de production, la maîtrise de la demande, la gestion des ressources humaines et matérielles, etc., tous ces éléments sont restés à des niveaux relativement faibles. Les caractéristiques de cette croissance ne permettent pas à l'entreprise d'avoir des structures organisationnelles cohérentes et stables. Il y a donc une inadéquation permanente entre les structures

organisationnelles, d'une part, et les moyens dont dispose l'entreprise et les objectifs qui lui sont assignés, d'autre part.

En outre, ces entreprises publiques fonctionnaient sans organigramme précis. Cette absence d'organigramme traduit la difficulté à formaliser les niveaux hiérarchiques existants et a, comme conséquence importante, la complexité des structures de l'entreprise et l'existence d'un pouvoir très centralisé. Il est à noter que plusieurs entreprises ont fait un effort de formalisation et de définition des structures organisationnelles. Plusieurs études étrangères ont été réalisées sur les entreprises publiques, mais celles-ci reflètent les préoccupations du moment et se sont trouvées dépassées au bout d'un temps relativement court. En réalité, les entreprises combinent des structures organisationnelles se référant à différents schémas (organisation divisionnelle, régionale, opérationnelle, fonctionnelle...) et se traduisent par de nombreuses confusions, alourdissant encore davantage la gestion de l'entreprise et surtout favorisant le pouvoir personnel.

Cependant, le fonctionnement irrégulier des capacités de production a plusieurs causes. Les principales se résument par

- une difficulté de maîtrise de la technologie utilisée ;
- des erreurs de conception de l'usine ;
- l'inexistence d'un environnement économique et industriel adéquat ;
- un manque de procédures et de design organisationnel ;
- une connaissance insuffisante des besoins réels des consommateurs.

Il faut, toutefois, rajouter que la programmation de la production est annuelle; elle est élaborée dans chaque unité en matière de production, de commercialisation, d'approvisionnement, de recrutement et de formation. Ces programmes sont arrêtés par la direction de l'unité en fonction des capacités de production et de multiples contraintes. Mais cette méthode de détermination du programme de production était valable jusqu'en 1982. De nombreux conflits éclataient, entre les entreprises chargées de la production et celles chargées de la commercialisation et ayant le monopole de l'importation. En outre, la dépendance technologique est une réalité qu'on retrouve dans toutes les unités de production, incapables parfois d'assurer seulement leur entretien, et obligées de faire appel aux firmes étrangères, pour leur réparation.

Si la gestion socialiste des entreprises a institué un organe de représentation des travailleurs, la situation de ces derniers dans cette nouvelle organisation n'a pas connu un changement, sauf en ce qui concerne le droit à une partie des résultats bénéficiaires de l'activité de l'entreprise. Pendant cette période, l'entreprise évolue dans une situation contradictoire. Elle n'est ni entièrement déterminée par le plan, ni entièrement déterminée par les mécanismes du marché. En outre, la non maîtrise de la technologie, que renforce la diversité des structures auxquelles l'entreprise fait appel, la différence de taille des unités, et donc l'inapplication d'un seul type d'organisation, la grande dimension de certains complexes industriels, la localisation effectuée en fonction des considérations d'aménagement de territoire et des questions

relatives à l'emploi, tout cela constitue pour l'entreprise autant d'éléments contradictoires qui influent sur ses structures organisationnelles et évidemment sur ses performances. La non maîtrise de ces éléments place souvent l'entreprise dans la situation de simple exécutant, par rapport aux organes centraux de décision, et ce au titre de son statut d'instrument d'accumulation ou de redistribution entre les mains de l'État. En effet, toutes les relations de l'entreprise ont été «intermédiatisées» par la tutelle de telle sorte qu'elle est comparée à une super-direction. Celle-ci s'ingère systématiquement dans la gestion des entreprises (production, ventes, organisation...); rien ne peut se faire sans son approbation. Cette situation perdurera jusqu'en 1980, date à laquelle l'État décide de mettre fin au gigantisme des entreprises publiques et aux pouvoirs considérés comme excessifs de certains dirigeants, par le biais de la restructuration.

iii) La période de la restructuration organique.

De 1982 à 1986, le prix du baril de pétrole était à son niveau maximum (35-40\$) et, par conséquent, l'État pouvait à la fois assurer une paix sociale et une restructuration industrielle et organisationnelle du système productif dans le sens d'une meilleure efficacité. A cet effet, il y a lieu de rétablir les grands équilibres: d'où la commission "des grands équilibres" présidée par le ministre de la Planification.

Ainsi, toutes les entreprises nationales ont subi, à la suite du découpage organique, des modifications de leurs organisations selon un schéma standard élaboré par le Comité d'organisation et de gestion des entreprises, une espèce de bureau d'étude central à caractère administratif. Ainsi aux aberrations du découpage industriel se sont ajoutées celles de l'organisation. Les nouvelles localisations imposées des sièges des nouvelles entreprises aggraveront leurs dysfonctionnements.

La restructuration organique a consisté à revoir la taille de l'entreprise. Les objectifs de cette réforme touchent surtout l'organisation de l'entreprise; en réduisant sa taille, son pouvoir économique diminue. Donc, l'objectif visé ne semble pas être la recherche d'une quelconque efficacité économique alliant économie d'échelle et flexibilité organisationnelle (Belmihoub, 1992, p. 12).

Pour réaliser ces objectifs, deux moyens étaient retenus :

- Restructuration organique
- Assainissement financier des entreprises.

Cette opération de restructuration non achevée (Belmihoub, 1986, p.14) dans sa partie financière (assainissement financier des entreprises publiques) n'a pas conduit à un nouveau modèle organisationnel de type holding ou conglomérat. Le découpage des entreprises en petites entreprises, par produit ou par région, n'avait pas un objectif économique clair (spécialisation) ou organisationnel (réduction des surcoûts, créneaux stratégiques de développement, etc.).

iv) La période des réformes

Quatre ans après la restructuration, les dysfonctions des entreprises se sont aggravées; la crise était devenue aiguë et les réformes de 1988 étaient les bienvenues.

Pour régler ces dysfonctions, l'autonomie de l'entreprise était présentée comme l'axe principal de la réforme. Le comité de pilotage de la réforme a fixé les objectifs suivants :**[11]**

- Restaurer l'identité et la personnalité de l'entreprise publique, y compris les banques;
- Restituer aux entreprises la prise en charge directe de leurs affaires par elles-mêmes, l'organisation de leurs relations économiques, le choix de leurs partenaires, leur responsabilité sur le marché, la gestion de leurs ressources humaines, y compris le choix des cadres - dirigeants;
- Réhabiliter la stratégie propre de l'entreprise, encourager la prise en charge de son devenir à travers un plan à moyen terme qui organise ses relations avec le centre.
- Recréer l'esprit d'entrepreneur et banaliser l'exercice normal du risque de gestion.

Pour atteindre ces objectifs, une nouvelle innovation organisationnelle a été prévue. Il s'agit du fond de participation. Ce système (Belmihoub, 1986, p.17) fut créé par une loi de 1988 et mis en place à partir de juin de la même année. Les fonds de participation, au nombre de huit, sont organisés en société par actions avec conseil d'administration. La totalité de leur capital est détenue par l'État et le capital de chaque entreprise publique est détenu par 3 ou 4 fonds de participation, les structures les plus fréquentes étaient :

40%	30 %	30 %	
35 %	25 %	25 %	15 %

Ces agents fiduciaires sont des organismes inspirés entre autres de l'expérience des holdings publics de certains pays occidentaux. Les huit fonds de couvrent les branches de l'agro-alimentaire, des mines, des hydrocarbures et de l'hydraulique, de la construction, des services, de l'électronique, télécommunication et informatique, des industries diverses. Un fonds de participation pour les entreprises publiques locales (EPL) prévu par la loi, n'a pas vu le jour.

La réforme mise en place n'a pas permis de réaliser les objectifs attendus. Deux limites principales à cette réforme peuvent être formulées :

- La première limite (Belmihoub, 1989, p. 9 et 10) est liée à la forme du marché, l'objectif de la rationalisation de l'utilisation des moyens de production par l'innovation technologique et l'exploitation des réserves de productivité ne peuvent se réaliser, au moins, pour les raisons suivantes :

·La forme monopolistique ou oligopolistique des marchés et l'existence de vendeurs ;

L'existence d'une demande solvable n'incitant pas les entreprises à prendre des risques d'innovation;

- Le critère de rentabilité financière favorisant un comportement de maximisation de résultats financiers à court terme risque de négliger la poursuite du développement;
- La séparation des fonctions de production et de recherche-développement n'es pas de nature à favoriser l'innovation dans un système encore embryonnaire dans ce domaine.

La deuxième limite de la réforme se situe au niveau de l'organisation du pouvoir économique autour de la triple relation : Entreprise/Fonds de participation/Etat. En effet, la délégation des droits de propriété engendre des coûts de coordination et de contrôle ; par ailleurs la transformation des rapports de propriété n'a pas entraîné des changements dans les modes de nomination de managers, alors que la qualité des managers est devenue une des conditions de l'efficacité des entreprises.[\[12\]](#) (Belmihoub M.C., 1986. p 21).

Malgré l'autonomie octroyée à l'entreprise publique, celle-ci vit sous le poids du passé (habitudes bureaucratiques et peu d'initiatives...). Par ailleurs, les fonds de participation ne s'impliquent pas à fond dans le processus de réformes et ils sont lents dans les prises de décisions au niveau de l'entreprise. C'est ainsi qu'au plan du fonctionnement des entreprises, l'année 1994 a été celle des choix stratégiques en matière économique, consacrés par l'accord de programme de stabilisation comportant, toute une série de mesures relatives au rééchelonnement de la dette extérieure, au budget de l'État, à la dévaluation du dinar, au taux d'intérêt et au commerce extérieur.. En effet, cette remise en ordre de l'appareil productif, avec une réorganisation des structures de la production tant au plan technologique qu'au plan de structures de financement, a été annoncée en 1990-991, mais n'a été mis en oeuvre qu'à partir de 1994, à la veille du programme d'ajustement structurel. La conception de holdings, comme entreprises mères, détentrice des droits de propriété à la différence des fonds de participation qui n'étaient que des fiducies était annoncée.

Il faut aussi signaler que les programmes d'assainissement financier et de restructuration industrielle se sont avérés peu probants. La rupture avec les comportements et les pratiques développés dans le cadre de l'économie administrée ne s'opère pas et les performances des entreprises industrielles ne s'améliorent pas. En outre, le mode de désignation des managers n'a pas évolué et est resté dominé par une logique de cooptation.

3 – LES FAIBLES IMPACTS DES REFORMES SUR LE COMPORTEMENT DE L'ENTREPRISE PUBLIQUE.

Le diagnostic de l'économie nationale montre des performances insuffisantes de l'outil de production, la raréfaction des ressources de l'Etat et des réformes du secteur public qui n'ont pas abouti à redresser

la situation des entreprises publiques. Les transformations découlant de la transition à l'économie de marché remettent en cause les modes de fonctionnement traditionnels, qui étaient centralisés et selon lesquels les stratégies pouvaient être décidées une fois pour toutes par un sommet hiérarchique représenté par des bureaucraties au niveau des ministères. De plus, la recherche de la meilleure efficacité dans un contexte de plus grande incertitude nécessite la mise en place de système d'organisation d'un genre nouveau.

3.1- Caractéristiques de l'économie algérienne.

L'économie algérienne, à la différence des pays de l'Est à économie planifiée présente deux caractéristiques singulières :

- Economie sous développée ;
- Economie de rente.

Ces deux caractéristiques ont marqué le fonctionnement des entreprises publiques algériennes. Comme l'a souligné De Bernis G. (cité par Bouyacoub, 1997,p. 29), cette économie algérienne est sous-développée et le processus de développement ne s'est pas avéré durable car les contradictions non maîtrisées ont balayé les résultats des efforts accomplis et ont conduit à la régression.

Pour Palloik C. (cité par Bouyacoub,1997, p.29), cette situation se caractérise par "la fondation d'une économie restreinte", basée essentiellement sur "une économie de rente" qui n'a pas pu se développer sans économie "de crédit international".

Mais d'une façon générale, selon Machkova H. (cité par Bournois et Louart, 1998, p. 7), "les régimes socialistes n'ont jamais orienté les entreprises vers le souci d'efficacité"; parallèlement, Livian Y.F. (cité par Bournois et Louart, 1998, p. 7) souligne les ambiguïtés comportementales face à l'idée de devenir plus productif après avoir été dans un système fonctionnant sur d'autres critères.

3.2. Le comportement de l'entreprise publique.

Par leur essence même les réformes doivent modifier les comportements des agents économiques en générale et l'entreprise en particulier. La reproduction des comportements antérieurs à une réforme est un indicateur suffisant pour dire que la réforme n'a pas été opérante. Au plan des structures d'organisation de l'entreprise publique, on peut relever que ces dernières n'ont pas évolué à la suite des réformes engagées. Le fonctionnement interne des entreprises reste dominé par la prééminence de la logique des ressources sur celle des objectifs.

Les entreprises industrielles publiques n'ont pas encore connu de transformations radicales. A. Bouyacoub a regroupé les principales difficultés, qui ont marqué le déroulement des réformes économiques et qui expliquent pourquoi les transformations structurelles qui devaient être opérées, l'ont été que très faiblement, en quatre hypothèses :

i) L'entreprise publique a été conçue comme un agent économique qui devait être assaini financièrement afin d'affronter les règles du marché. Elle devait rester le principal agent économique, certes séparé de l'Etat, mais appartenant toujours au secteur public.

Le passage de ces entreprises, d'agent de l'Etat en entreprises publiques économiques, se réalise en deux niveaux:

- Le premier concerne la séparation entre la propriété et la gestion;
- Le deuxième niveau concerne l'organisation interne de l'entreprise érigée en sociétés par actions réparties en au moins trois fonds de participation qui désignent le conseil d'administration.

ii) Transformation des structures.

La plupart des entreprises, qui ont connu les transformations, n'ont pas pu adapter leurs comportements aux mécanismes du marché et se sont contentées de tirer profit des nouveaux mécanismes (liberté des prix, licenciement, augmentation des salaires des dirigeants). Dans ce sens, les dirigeants des entreprises publiques ont connu d'énormes problèmes pour se détacher d'une gestion socialiste "économie planifiée" et restent très attachés aux directives de « leur tutelle ». Cependant, le passage d'une économie planifiée à une économie de marché par un changement radical de la fonction de l'Etat et par le passage d'une structure centralisée pyramidale à une structure fonctionnelle ou divisionnelle, continue à poser des problèmes dans les entreprises. En effet, d'après Livian Y. F. (cité par Bournois et Louart, 1998, p.74), "il n'y a pas de passage simple et unanime d'un système social bureaucratique et centralisé (mais protecteur) à un autre, certes démocratique et ouvert mais mouvant et incertain". La transition à l'économie de marché a révélé l'importance des dommages, en terme de comportement rationnel, causés par une économie fonctionnant selon des logiques rentière et bureaucratique.

iii) L'uniformité des structures proposées.

Les réformes, conçues et menées par l'État, ont abouti à la réorganisation des entreprises selon le même schéma. Ces changements ont suivi les mêmes étapes pour l'ensemble des entreprises et cela malgré leur grande diversité de taille, de marché, de niveau technologique, de niveau managérial, de performance financière et de niveau d'intégration.

Cette uniformité des schémas a donné naissance :

- Au même type de conseil d'administration (même nombre de membres) ;
- Au même type de relations avec les administrations centrales ;
- Au même type en matière d'organisation et de fonctionnement de l'entreprise.

Cette uniformité est renforcée, dans la pratique, par le recours au même personnel dirigeant formé dans la culture de l'ancien système

économique. Très peu de nouveaux cadres ont été choisis pour diriger les entreprises depuis l'événement des réformes.

Par ailleurs, c'est l'approche macro-économique qui a servi de fondement aux réformes de l'entreprise (pour réduire et éliminer les différents déséquilibres, du budget, de la balance de paiement, du marché des biens et services, du marché des capitaux notamment).

3.3. Les entreprises algériennes et leurs caractéristiques organisationnelles

Le mode de coordination dominant des entreprises publiques algériennes est la standardisation informelle des processus de travail et le pouvoir est principalement localisé dans la "technostructure" qui conçoit et modifie les règles auxquelles les opérationnels n'ont qu'à se conformer ou bien à contrôler la conformité des comportements de leurs subordonnés.

La diversité de comportement des entreprises est remarquable dans les différents domaines. On peut souligner les résultats suivants:

- Une baisse relativement importante de la production et du taux d'utilisation des capacités de production des entreprises publiques ;
- Une baisse relative de l'emploi industriel ;
- Un réajustement important des prix ;
- De faibles performances économiques et financières.

3.4. Les entreprises publiques algériennes et leur mode d'organisation

Le mode d'organisation des entreprises publiques algériennes se caractérise par:

- Une prédominance de la verticalité des relations ;
- Une subordination hiérarchique ;
- Une séparation des fonctions de décision et de politique générale (stratégie).

Par ailleurs, les entreprises publiques algériennes fonctionnent avec les principes d'organisation fayoliens (hiérarchie, unité de commandement, unité de direction, espace de commandement, discipline). On constate une démotivation au travail qui est accentuée par une relation hiérarchique lourde, hiérarchie dont la compétence n'est pas reconnue. Quant au pouvoir des chefs, il est lié au volume du budget, ce qui a fait de la fonction d'investissement la plus dominante. (Belmihoub, 1986, p. 15) Cependant, la production locale est donc pour le moment loin d'affirmer sa capacité d'adaptation aux normes internationales. A cela s'ajoute l'organisation interne, la régulation et le régime de fonctionnement de l'entreprise. Ces derniers sont déterminés ailleurs en dehors d'elle et par rapport à un système de rationalité - légitimité plus large.

L'absence de prise en compte des coûts dans l'ancien mode de

régulation et le souci d'assurer le plein emploi, ont empêché les

entreprises de se doter d'instrument de gestion des effectifs pouvant exister en économie de marché. Cependant, les expériences de libéralisation, qui ont été menées dans les pays de l'Europe de l'Est (Livian, 1998, p. 102), ont suscité de nombreuses réactions hostiles et pas seulement de la part de nostalgiques de la bureaucratie socialiste. En effet, la majorité des entreprises polonaises ou hongroises ont gardé certaines de ces caractéristiques: importance de la gestion administrative et des services sociaux, absence de vision stratégique...

CONCLUSION :

Les réformes opérées en Algérie dans le domaine de l'entreprise publique ont surtout porté sur l'aspect institutionnel sans accorder suffisamment d'importance aux structures industrielles et aux critères de gestion d'une économie productrice moderne; ce qui a engendré aux entreprises publiques de nouvelles contraintes dans leur démarche de sortie de crise.

Les mutations dans les mécanismes de régulation, passage, au moins formel, d'une économie centralement planifiée à une économie concurrentielle, n'ont eu que peu d'effets sur les structures organisationnelles des entreprises publiques qui sont restées sous le modèle de «bureaucraties mécanistes».

Ce mode d'organisation fait appel à un formalisme excessif et correspond parfaitement au modèle bureaucratique weberien (le modèle normatif). Au début des années 80, la structure organisationnelle des entreprises publiques algériennes devenait de plus en plus lourde et complexe. Cette complexité [13] s'explique par l'importance des investissements qui ont poussé les entreprises publiques à se déspecialiser en amont et en aval et à accumuler les problèmes de gestion liées à cette dé-spécialisation.

Dans une première phase, (phase de la planification centralisée), le remplacement de la loi du marché par la norme n'a pas résolu les dysfonctions du système; dans la deuxième phase (transition à l'économie du marché) le marché, encore imparfait, ne résout pas les problèmes restés en suspend par la première phase. A certains égards, dans le cadre du mode d'organisation du système économique algérien, ni le plan ni le marché ne peuvent jouer un rôle intégrateur, ce qui est attendu, en principe, de tout mode de régulation. (Belmihoub, 1086, p.17).

Les réformes passées et celles en cours ignorent cette réalité et continuent à procéder soit par mimétisme soit par un manque de cohérence aigu; souvent les réformes donnent l'apparence d'être achevées dans leur conceptualisation, mais au moment de leur mise en œuvre elles laissent apparaître des incohérences dues principalement à l'éternelle recherche du consensus des acteurs (Administrations centrales, dirigeants d'entreprises, syndicat, salariés) ou plus exactement du compromis. Finalement l'objectif consensuel de statu-quo est l'objectif ultime de toute réforme en Algérie.

De ce fait, l'Algérie se détache difficilement du mode d'organisation de type allocataire de rente, où le social, l'économique, la politique et l'idéologique sont imbriquées et donnent au système sa complexité, vers un mode d'organisation d'allocation des ressources par le marché, qui suppose une rupture dans les logiques traditionnelles et la mise en compétition de tous les acteurs :Etat, entreprises, syndicats, managers, salariés. L'organisation de l'entreprise deviendrait alors un facteur de production, de productivité et même de compétitivité.

La poursuite du processus de réformes économiques, en particulier depuis 1995, par la mise en place des Holding publics (ordonnance du 25 septembre 1995) lève en partie certaines incohérences dans le système de gestion du secteur public constatées dans le fonctionnement des Fonds de participation. Les Holding exercent statutairement les rôles de propriétaires des entreprises publiques économiques ce qui devait améliorer l'espace d'autonomie de ces dernières par des mécanismes organisationnels et de responsabilités puisés dans le code de commerce. Dans les faits, les holdings ont récupéré l'essentiel des pouvoirs de décision aux EPE par des processus de centralisation et la mise en place de procédures de contrôle sur les opérations alors qu'elles devaient se limiter au contrôle des objectifs et sur les résultats. La nouvelle démarche de la gestion du secteur public industriel, en voulant rationaliser quelque peu le mode de gestion, n'a pas abordé la véritable question dans toute démarche de réforme du secteur public qui est la problématique de la propriété publique et de sa délégation. Elle reste un préalable à toute réforme du système de gestion du secteur public. En raison de l'importance de cette question, nous lui consacrerons des développements appropriés dans notre prochain article.

Références bibliographiques

BOUYACOUB A. La gestion de l'entreprise publique industrielle en Algérie. Edition OPU - volume 1. 1987.

BOUYACOUB A. Le comportement des entreprises publiques en période de transition. Revue d'économie et de gestion. Institut des sciences économiques N°1. Oran.

BELMIHOUB M. C. Management en économie planifiée. Réflexions sur les modèles extensifs d'organisation. Colloque international sur les valeurs socioculturelles et management. INES Sciences Economiques Sétif 25-26-27 Mars.

BELMIHOUB M.C. L'autonomie des entreprises comme réponse aux dysfonctions de la régulation du système de production. Communication au colloque international sur la régulation et l'expérience algérienne. Université d'Oran

1989.

BELMIHOUB M.C. Réformes économiques et conditions d'émergence de l'entreprise publique. Journée d'études sur les réformes économiques 6-7 juin 1990. Université de Constantine.

BELMIHOUB M.C. Réformes économiques. Projet de recherche. Rapport N°02. CREAD, 1992.

BOURNOIS F et LOUART P. L'Europe de l'Est dix ans après. Revue française de gestion. Janvier - Février, 1998, p. 72-78.

BOUSSOUMAH M. L'entreprise socialiste en Algérie. OPU. 1982.

LIVIAN Y.F. Gestion des ressources humaines: ce que nous apprend l'Europe de l'Est. Revue française de gestion. Janvier - février 1998. p 100-106.

MINTZBERG. H. Structures et dynamiques des organisations. Les éditions d'organisation 1982.

Notes

*Maître-assistante - Université deTizi-Ouzou

** Maître de Conférence à l'Ecole Nationale d'Administration, Alger.

[1] : In DESREUMAUX A.(1), op cit., p 87.

[2] : Idem, p 88.

[3] : DESREUMAUX A.(2), op cit., p 107.

[4] : Idem, p 111.

[5] : BELMIHOUB M.C. 1992.

[6] : DE BRUECKER R., op cit., p 26.

[7] In DESREUMAUX A.(2), op cit., p 115-116.

[8] D'après HAFSI T., «la culture peut être utilisée comme une arme concurrentielle. Elle offre des avantages qui ont des implications économiques. L'idéologie donne un caractère et une personnalité à l'organisation et par conséquent introduit des rigidités dans son comportement qui peuvent dans certains cas empêcher l'adaptation à des changements. L'idéologie est un instrument de survie qui permet une adaptation plus facile et la résolution des problèmes complexes auxquels l'organisation est souvent confrontée ».

[9] Le lien, n° 29, septembre 1990, p.

[10] DESREUMAUX A.(2), op. cit., p 92.

[11] COREP, op cit., p 7.

[12] Selon une enquête auprès de quatre entreprises passées à l'autonomie, une seule a opté pour la structure divisionnelle par produit ; les trois autres ont gardé la structure ancienne de type staff and line".

[13] BELMIHOUB M.C.(3), op cit., p 15.

MOKHTAR KHELADI(*)

La mondialisation : une nouvelle stratégie d'accumulation

Depuis quelques années le marché revient comme un *tsunami*, emportant les illusions d'une humanité candide, pleine de la foi que le capitalisme est bourré de contradictions sous le poids desquelles il finira par sombrer. Vers la même époque où V.I. Lénine(1) et Rosa Luxembourg(2) expliquaient chacun à sa manière, comment le capitalisme était en train de virer à l'impérialisme qui serait la dernière étape de son existence ; vivait en Amérique Henry Ford, un industriel qui n'avait jamais mis les pieds à l'université mais qui allait donner au système capitaliste un nouveau souffle et un long sursis qui le mèneront jusqu'au début des années 70. Le «*début des années 70*», est une date imprécise mais une expression commode pour désigner le moment où la longue période de croissance qui caractérisa les économies occidentales depuis la fin de la guerre, a pris fin. Les deux événements qui marquent cette période, auxquels il serait raisonnable d'endosser la responsabilité du retournement de la tendance sont: la fin du Système monétaire international de Bretton Woods, en 1971 et le choc pétrolier de 1973. Ces deux événements plongèrent le monde dans une phase de gestation qui va donner naissance, près d'un quart de siècle plus tard, à un nouvel état de la civilisation caractérisé par le monopole du marché sur la régulation(3). Le système de régulation marchand opère un retour en force dans l'organisation des sociétés et les modalités d'affectation de leurs ressources et le processus par lequel le marché s'impose a reçu le nom de mauvaise augure de : déréglementation.

L'existence du marché a été remise en cause tout au long du XX^e siècle par les peuples de la moitié de la planète, mais il retrouve une seconde jeunesse et revient plus fort et plus dur qu'il ne l'a jamais été, remodelant entièrement la configuration du monde. La recherche de débouchés est un impératif de survie pour les entreprises capitalistes qui sont potentiellement capables de produire des quantités illimitées en raison de la haute maîtrise qu'elles ont des ressources inépuisables de la science et de la technologie(4). A l'image du requin qui ne doit pas s'arrêter de nager pour ne pas couler, le marché ne doit pas arrêter de s'élargir pour ne pas déstabiliser le système qu'il régule ; c'est pourquoi il a été nourri aux hormones par les capitalistes qui mirent tout en oeuvre pour l'étendre à toute la planète. Ils entreprirent de défroisser, déplier et étaler le marché sur toute la surface du globe en une entité faite d'une seule pièce: un marché mondialisé sur lequel la chasse est libre aux opportunités de profits. Le processus par lequel le marché a reconquis ses prérogatives perdues, présente des différences selon les régions et nous essayerons de retrouver les conditions qui ont rendu possible et

nécessaire la déréglementation dans les régions économiques du monde, qui constituent la Triade.

1- LES ETATS-UNIS : A L'OMBRE DU NEW DEAL.

Le crash qui survint à Wall Street le 24 octobre 1929 a été un tournant capital dans l'histoire économique des Etats-Unis. Le contraste est terrible des deux côtés de cette date fatidique qui marque le début d'une longue récession qui se traduit sur le terrain par la faillite de milliers de banques et de milliers d'entreprises et la mise au chômage de travailleurs par millions (Galbraith 1981; Kindleberger 1986). Son mécanisme, une fois déclenché, la crise se nourrit d'elle-même : le brusque rétrécissement du marché précipite la faillite d'entreprises encore fonctionnelles dont les employés allaient grossir les rangs des chômeurs... L'accroissement du chômage réduit encore la demande, acculant d'autres entreprises à la fermeture et ainsi de suite(5). Le marché exerçait son empire avec la plus extrême rigueur, poussant le pays vers l'implosion. Roosevelt, élu en 1933, proposa aux américains le *New Deal*, qui est un pacte de solidarité que toutes les classes sociales s'engagent à respecter pour éviter le pire à la nation. Le gouvernement se donna les pouvoirs légaux de régenter, de réglementer et de réguler l'activité économique afin d'y instaurer un minimum d'ordre. Une série de lois fut promulguée visant à identifier clairement les acteurs économiques afin de mieux les responsabiliser en les spécialisant. Les activités des entreprises, des banques, des compagnies d'assurance, des bourses... sont ainsi strictement balisées et cloisonnées, interdisant à n'importe qui de faire n'importe quoi. Le *Banking Act* adopté en 1933, comprend notamment les 4 fameuses réglementations qui encadraient l'activité bancaire, que sont :

- La réglementation A qui établit les modalités de l'opération d'escompte.
- La réglementation D qui instaure les réserves obligatoires.
- La réglementation Q qui limite les taux d'intérêt qui rémunèrent les dépôts.
- La réglementation J qui instaure une spécialisation dans les activités bancaires, séparant nettement entre banque d'investissement, banque commerciale et institution d'épargne.

Le *US Gold Reserve Act*, voté en janvier 1934 redéfinit la valeur du dollar en le dévaluant de 41 % puis en en fixant la valeur à une once d'or fin égale 35 dollars. Depuis lors le gouvernement continuait à promulguer lois et règlements au fur et à mesure des besoins. En 1956 encore, le *Glass-Steagall Act* opérait une nette distinction entre banques commerciales et banques d'affaires afin d'instaurer un certain niveau de transparence du marché par une spécialisation fine des activités. La même année le *Bank Holding Act* interdit aux sociétés industrielles de détenir des parts dans le capital d'une banque. En 1936, *La Théorie générale* de Keynes apporta une caution théorique à l'interventionnisme étatique, sur la base d'une argumentation dont les rudiments avaient été ébauchés quelques années plus tôt par Henry Ford lui-même(6).

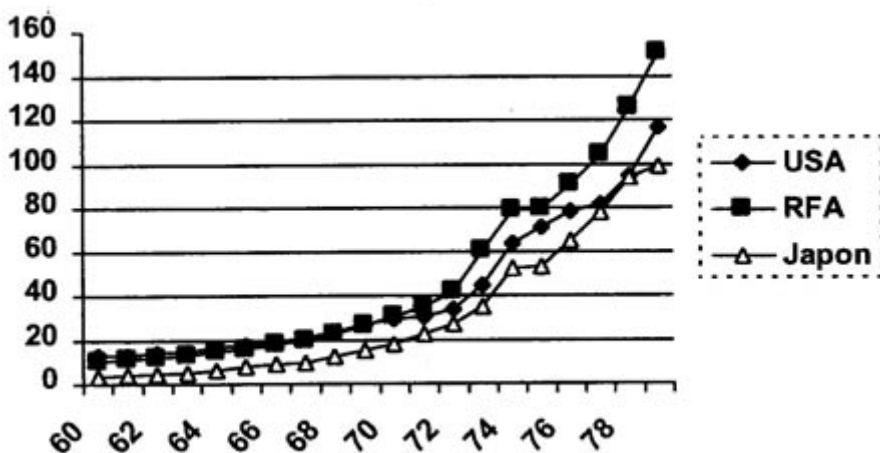
La rigueur et la vigueur du *New Deal* rendirent possible la reprise dès 1934 ; pour une longue période de prospérité qui escamota le caractère contraignant de toute loi. L'oubli est d'autant plus bénin que la seconde guerre mondiale avait brisé le potentiel productif de l'Europe, laissant les entreprises américaines dopées par la demande de guerre, dans une position monopolistique sur le marché mondial. Cet avantage dura le temps que dura la reconstruction européenne car les problèmes commencèrent à survenir dès 1958 avec le premier déficit d'après-guerre de la Balance des paiements qui coïncide avec le retour à la convertibilité des monnaies européennes que les Accords de Bretton Woods avaient consacrées moyen de paiement international aux côtés de l'or et du dollar. La même année vit également la naissance, à la faveur d'une conjoncture assez spéciale, des eurodollars(7). Autant d'événements fâcheux(8) qui ébréchèrent le mythe d'une Amérique inaccessible aux problèmes qui affligent les nations et inséminent le doute à propos de la superpuissance de l'économie américaine et de sa monnaie. Les détenteurs de dollars, de par le monde, entreprennent de s'en débarrasser. L'or commence à quitter les Etats-Unis et la suroffre du dollar entraîne sa valeur vers le bas, menaçant de rompre la sacrosainte parité de 35 dollars pour une once d'or. Les autorités américaines déclenchèrent une série de ripostes graduées dont la plus remarquable est la création du *Pool de l'or* en 1960. Le pool est constitué par les Banques centrales des Etats-Unis et des principaux pays européens dont la Suisse et il avait reçu pour mission d'acheter et de vendre de l'or pour stabiliser le dollar sur sa parité officielle. Néanmoins la soif de l'or était telle que le fonds de stabilisation constitué à l'occasion fondit rapidement et à partir de 1965, le pool devint vendeur net d'or et les banques qui le constituaient, menacées de faillite, durent le dissoudre en 1968(9).

Cet échec, loin de décourager les spéculateurs, les stimula mais devant l'indisponibilité de l'or ils s'orientèrent dans une autre direction et se rabattirent sur le deutsche mark, que la puissance de l'économie allemande habilita pour jouer le rôle de monnaie-refuge. Irrités par les succès de la monnaie allemande, les Américains n'eurent aucun scrupule à déterrer la proposition faite par Keynes en 1944 de créer une monnaie supranationale qui n'appartienne à aucun pays. Par des pressions adroites ils convainquirent leurs partenaires du besoin où se trouve le monde de disposer d'un nouveau moyen de paiement international ou plutôt nonnational. Les statuts du FMI furent rapidement amendés pour rendre l'opération légale et le Fonds créa en 1969 les Droits de Tirage Spéciaux (DTS)(10) qui furent encore un coup d'épée dans l'eau, car la spéculation contre le dollar se poursuivit. En désespoir de cause le gouvernement américain se résolut à un remède de cheval : la suspension totale et définitive de la convertibilité du dollar en or. Le discours du président Nixon du 15 août 1971, annonçant cette importante décision, était un aveu public d'une grave crise économique qui couvait et nous l'interprétons comme le premier jalon dans le sens de la déréglementation. Les autorités allemandes devaient intervenir (en achetant des dollars avec leurs deutsche marks) pour maintenir la parité dollar/DM à l'intérieur du tunnel défini par les valeurs (+1 %) et (-1 %),

mais refusèrent de le faire, augmentant l'incertitude et encourageant le désordre. Le dollar franchement surévalué faiblit visiblement devant les monnaies européennes, annonçant l'inflation. La réunion de la dernière chance au Smithsonian Institutes a accouché de décisions folkloriques et dérisoires(11).

Les entreprises américaines grandies dans la facilité d'un marché sans concurrence, d'une monnaie nationale qui est également un moyen de paiement international et d'une énergie à bon marché, furent brutalement confrontées à des entreprises européennes équipées selon le dernier cri de la technologie et à des entreprises japonaises encore plus performantes et plus agressives (Graphe 1). Elles réalisent que les lois et règlements acceptés avec quelque légèreté constituent un carcan paralysant et stérilisant qui interdit des actions naguère aussi anodines que de licencier des travailleurs, de réduire les salaires, d'allonger la journée de travail, d'employer des enfants... Les nombreux Acts avaient réduit leurs marges de manoeuvre et érodé leur compétitivité sur le marché international où elles commencent à céder progressivement du terrain devant les entreprises japonaises très performantes et très agressives (notamment dans les secteurs de la construction navale, de l'automobile, de l'appareillage électronique...). Sur un certain nombre de produits, elles cèdent du terrain sur le propre marché américain (Le Diascorn 1992 ; Guillain 1992). A titre d'exemple, les firmes japonaises détiennent 25% du marché américain de l'automobile en 1982, alors qu'elles n'en détenaient que 5% en 1970 (Rainelli 1990). L'Etat ayant échoué à les protéger contre la concurrence étrangère, les entreprises américaines refusent que la rigueur de l'Etat ne puisse s'appliquer qu'à leur encontre. Elles réclamaient de l'Etat le démantèlement de toute la batterie d'Acts qui les ligotent devant des concurrents très actifs. Les économistes et les capitalistes prônent alors ouvertement un retour aux saines pratiques du marché.

Graphe 1 : Evolution comparée des exportations de produits manufacturés des Etats-Unis, de la RFA et du Japon (en milliards de dollars)



Source : Lévy-Leboyer et Casanova [1991]. Extrait du tableau de la page 569.

2- L'EUROPE : DE LA RECONSTRUCTION A L' UNION

L'Europe est sortie de la seconde guerre mondiale ruinée, avec un lourd passif à rattraper :

- Des millions d'estropiés, d'orphelins et de sans-abri.
- Des villes et des infrastructures socio-économiques complètement dévastées.
- Des millions de chômeurs.
- Un appareil de production mal en point et tourné vers les besoins de la guerre.
- Une importante dette de guerre...

Autant de problèmes que les agents économiques classiques (le producteur et le consommateur) n'ont ni vocation ni pouvoir de résoudre. Alors l'urgence commandant et nécessité faisant loi, les gouvernements qui avaient organisé l'économie de guerre continuèrent à diriger l'économie une fois la paix revenue. L'Angleterre nationalisa la Banque d'Angleterre dès 1946 et la France un certain nombre de secteurs-clé dont celui de la finance et de l'assurance **(12)**, le transport aérien et le transport par rail... ainsi que l'entreprise de Louis Renault, accusé de collaboration. Depuis lors, la France a institué une planification indicative et les pouvoirs publics de tous les pays européens interviennent dans les affaires économiques à chaque fois que besoin est. Ce système d'économie mixte a offert à l'Europe, une période de prospérité unique, connue sous le nom des Trente Glorieuses. Les taux de croissance n'étaient pas exceptionnellement hauts, exceptés pour le Japon et à un degré moindre l'Allemagne (Tableau 2) mais du fait que cette croissance s'inscrivait dans la durée et qu'elle profitait d'une certaine manière à toutes les catégories, elle introduisait l'ère de la consommation de masse **(13)** (Tableau 1).

Tableau 1 : Evolution des taux d'équipement des ménages.

	Déc. 1954	Juin 1960	Juin 1970	Janv. 1980
Automobile	22,5	30,0	56,8	69,5
Télévision	1,0	13,6	69,2	89,5
Réfrigérateur	7,5	26,8	79,0	95,0
Machine à laver le linge	8,4	24,8	55,7	78,9
Lave-vaisselle	-	-	2,1	78,9
Congélateur	-	-	-	15,3
Télévision couleur	-	-	-	40,4
Nombre de ménages (en millions)	13,4	14,3	16,2	19,1

Source : Lévy-Leboyer et Casanova [1991]. Page 440.

Dire que la crise s'est brutalement abattue sur l'Europe est exagéré parce que, non seulement les différents pays subirent le choc pétrolier de façon discriminatoire, mais encore ce choc n'a fait que révéler et catalyser la crise latente déjà en gestation depuis quelques années. Un baril de pétrole à trop bon marché (3,03 dollars en 1973) avait endormi la vigilance des européens qui n'avaient pas sérieusement cherché de substitut au pétrole dont ils sont totalement dépendants (Tableau n°3). L'envolée du prix (10,77 dollars en 1974, 31 dollars en 1980...) les

paralisa (certains pays reviennent à la traction animale, d'autres rouvrirent des mines de charbon depuis longtemps abandonnées...).

Tableau 2 : Taux de croissance annuels moyens des PNB dans les grands pays industriels

	RFA*	France	Italie	Royaume-Uni	Europe des 12	Etats-Unis	Japon	OCDE
60-73	4,4	5,8	5,3	3,2	4,8	3,9	10,6	4,7
73-79	2,3	2,8	2,6	1,5	2,4	2,6	3,6	2,6
79-90	2,0	2,2	2,5	2,1	2,3	3,0	4,2	2,6
90-95	2,4	1,3	1,2	1,4	1,5	2,4	1,4	1,5
1988	3,7	4,5	4,1	4,4	4,1	3,9	6,2	4,3
1989	3,6	4,3	2,9	2,2	3,5	2,5	4,7	3,3
1990	5,1	2,5	2,1	0,4	3,0	1,2	4,8	2,4
1991	2,8	0,8	1,2	-2,0	1,1	-0,6	4,3	1,3
1992	2,2	1,3	0,7	-0,5	1,1	2,7	1,1	1,7
1993	-1,2	-1,5	-1,2	2,3	-0,5	2,2	0,1	0,8
1994	2,9	2,9	2,2	3,8	2,8	3,5	0,5	2,8
1995	2,1	2,4	3,3	2,5	2,7	2,1	0,7	1,9

Source : Cahiers Français n° 265, de mars-avril 1994. Page 106.

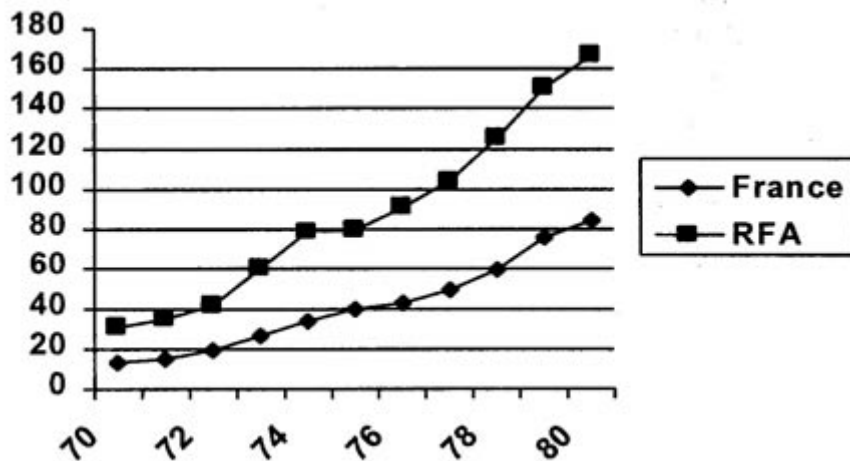
Les coûts de production montèrent en flèche rendant les produits européens répulsifs sur le marché mondial, ce qui donna un brutal coup d'arrêt aux exportations (Graphe 2). L'inflation s'installait durablement en Europe. L'économiste néo-zélandais Phillips avait proposé une thèse selon laquelle chômage et inflation entretiennent des rapports exclusifs qui laissent croire aux gouvernements qu'il est possible de combattre le chômage en acceptant une certaine dose d'inflation et l'inflation en supportant un certain volant de chômage. Mais ils ne tardèrent pas à réaliser que loin de s'exclure mutuellement inflation et chômage peuvent parfaitement cohabiter en une situation inédite à laquelle on donna le nom barbare de stagflation (composé à partir de *stagnation et inflation*). C'est un cas de figure particulièrement coriace qui enracine la crise en Europe pour deux décennies. Les chômeurs se comptent en millions et des pans entiers de l'industrie tombent en décrépitude (sidérurgie, construction navale, textile...) et les taux de croissance se maintiennent sur une faible amplitude autour de zéro (Tableau n°3).

Tableau 3 : Taux de dépendance énergétique (importation / consommation en %).

	1973	1991
Europe des 12	64	49,6
Belgique	88	78,3
Pays-Bas	23	18
Luxembourg	99,6	98,6
Allemagne	56	52,6
France	81	56,4
Italie	85,6	82,8
Royaume-Uni	50	5
Irlande	85,4	67,2
Danemark	99,6	42,7
Grèce	91,4	65,6
Espagne*	79,2	67,4
Portugal*	99,3	93,8

Source : Cahiers Français n° 265, de mars-avril 1994. Page 106.

Graph 2 : Evolution des exportations des produits manufacturés de l'Allemagne et de la France (en milliards de dollars).



Source : Lévy-Leboyer & Casanova [1991]. Extrait du tableau de la page 569.

La revendication de la déréglementation par les entreprises européennes en vue d'augmenter les profits des actionnaires avait emprunté un itinéraire différent de celui des entreprises américaines. En Europe l'interventionnisme est lié au contexte de la deuxième guerre mondiale, à l'issue de laquelle la classe ouvrière qui avait fourni l'essentiel de l'effort de guerre n'entendait pas ne pas profiter des richesses qu'elle participe à produire. Plusieurs hypothèses peuvent être avancées pour expliquer la relative bienveillance des capitalistes, d'habitude prompts à réprimer les velléités des travailleurs. La plus probable étant la rareté de la main-d'œuvre dans un contexte où les morts, les handicapés et les déportés se comptaient par millions ⁽¹⁴⁾ ; de plus la croissance soutenue invitait à concéder aux travailleurs une partie des richesses créées plutôt que de croiser le fer avec eux ⁽¹⁵⁾. Le plein-emploi rendit possible l'octroi de salaires confortables (qui se situent bien au-dessus du minimum vital de Ricardo) aux travailleurs qui pouvaient jouir de produits réservés à la bourgeoisie avant-guerre. Les acquis de cette époque, pour les travailleurs, forment un confortable matelas où nous retrouvons pêle-mêle: le SMIG, les allocations familiales, la sécurité sociale, la semaine des 44 heures, le congé payé, le congé de maladie, le congé de maternité, le droit à la retraite, le droit à la formation et au perfectionnement... Le travailleur qui était un simple ingrédient dans le processus de production est promu au rang d'acteur et de partenaire dans le processus de reproduction de toute la société. C'est ce statut coûteux à entretenir pour les capitalistes que la déréglementation vise à réduire pour ravalier le travailleur au rang de facteur de production.

3- L'ASIE DU SUD-EST OU LE REVEIL D'UN GEANT

A l'exception du Japon, les pays du sud-est asiatique étaient très arriérés et vivaient comme au néolithique, il y a, à peine, 50 ans ⁽¹⁶⁾. Aujourd'hui, leur niveau de vie reste relativement faible mais ils s'imposent comme de fantastiques machines à produire et à exporter face aux grandes puissances traditionnelles comme les Etats-Unis, l'Angleterre ou la France. Les statistiques économiques attestent de l'effort fourni et des résultats qui en ont découlé. Ces pays...

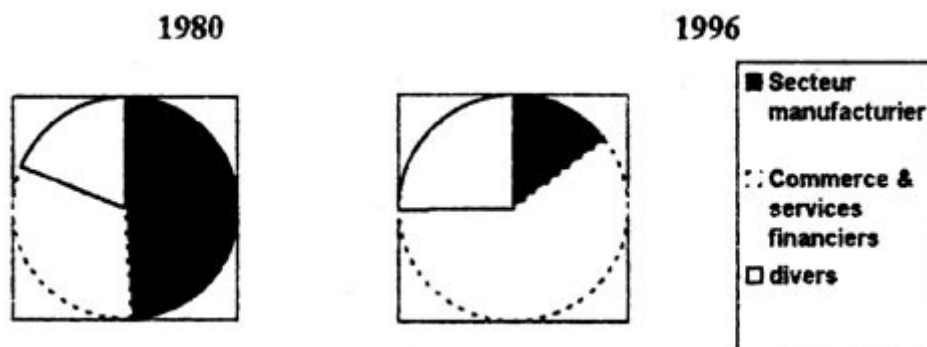
- ... affichent des taux de croissance mirifiques qui tournent autour de 10%, voire davantage, alors qu'aux plus beaux moments des Trente glorieuses, aucun pays occidental n'a plané à de telles cimes.
- ... sont parmi les plus performants et parmi les plus gros exportateurs du monde. Le classement des pays selon leur compétitivité donne pour les deux premières places Singapour et Hong Kong devant les Etats-Unis. Mieux encore, sur les 15 premiers pays, six sont issus de cette région(17). Le classement réalisé en 1994 par la *Fondation de l'économie mondiale et le International Institut for Management Development*(18), donne l'ordre suivant :1) Etats-Unis, 2) Singapour, 3) Japon, 4) Hong Kong (Paulet & Mor [1996] page13). Entre 1970 et 1992, les exportations de la Corée vers l'Union Européenne avaient été multipliées par 14, celles de Singapour par 5,5 et celles de la Chine par 5,6...
- ... possèdent quelques-unes des plus importantes places financières du monde. Tokyo est à la première place en termes de capitalisation boursière, Singapour à la quatrième et Hong Kong à la sixième (Meyer 1996, page 155).
- ... intègrent la plus grande plaque de trafic maritime du monde avec les ports les plus importants et les plus actifs du monde Tokyo, Osaka-Kobé, Singapour, Hong Kong, Shanghai... (Paulet & Mor 1996)

La région de l'Asie du Pacifique est un vaste espace formé de terre et de mer avec des milliers d'îles, des presqu'îles, des détroits, des golfes, des baies... qui possèdent les couloirs de navigation les plus fréquentés et les plus grands ports du monde. L'Océan Pacifique, qui dans sa partie qui nous intéresse se décompose en mer de Chine et mer du Japon, joue un rôle similaire à celui qu'avait joué la Méditerranée depuis l'antiquité jusqu'à la révolution industrielle : celui d'être un formidable réseau de transport et de communication qui unit plutôt qu'il ne sépare. Il reste toutefois que le développement est loin d'être homogène en toutes les parties de la région et il plaît aux spécialistes de distinguer le Japon superpuissance tractante, les dragons (Taiwan, Corée du Sud, Hong Kong et Singapour), les nouveaux dragons (Thaïlande et Indonésie), les bébés tigres (Philippines, Malaisie, Vietnam...), en attendant la Chine qui commence à se réveiller. En effet, depuis 1980, la Chine, sans rien renier du Communisme, entend profiter de la dynamique générale qui s'est emparée de la région, en instituant des zones économiques spéciales (ZES), sur tout le littoral Est du pays où se concentre une population d'environ 500 millions d'habitants. Les ZES, échappent en grande partie à la mainmise de l'Etat et du Parti, pour fonctionner au diapason des économies capitalistes modernes. La récupération de Hong Kong en 1997 a introduit le pays dans l'ère du *socialisme de marché* et fait que ce pays se taille une part de 4,6% dans les

exportations mondiales et de 3,3% dans les importations mondiales en 1998 (données de l'OMC).

Le facteur qui assoit l'avantage comparatif de toute la région est à l'unanimité des auteurs : la population. Une population d'environ deux milliards d'habitants qui constitue le plus vaste marché du monde mais fournit surtout une main-d'œuvre abondante, disciplinée et à très bon marché, organisée par des pouvoirs forts et souvent dictatoriaux (Corée du Sud, Taïwan, Chine, Philippines, Indonésie, Thaïlande, Myanmar...). C'est une main-d'œuvre idéale : industrielle, frugale, économe, capable de fournir une productivité comparable à celle des Américains et de se contenter d'un niveau de vie comparable à celui des pays sous-développés (19). Encore les ménages arrivent-ils à épargner une fraction appréciable de leurs modestes revenus; au Japon, durant la période de haute croissance (qui correspond à la période 1955-1973) ils épargnaient entre 18 et 20% de leurs revenus (Meyer 1996, page 50), pour un taux d'intérêt presque symbolique. Cette épargne abondante met à disposition des entreprises un crédit inépuisable et à bon marché. Traitant de la Corée du Sud Paulet & Mor (1996, page 183) notent : « *Le succès du modèle sud-coréen repose donc sur l'interventionnisme de l'Etat et un manque de libertés publiques : semaine de travail de 60 heures, pas de vacances pour les salariés...* ». Toutefois, s'arrêter à ce seul constat. retiendrait à se tromper lourdement sur le compte de ces peuples qui ont pu réaliser en l'espace de quelques années des efforts méritoires dans la maîtrise de la technologie de pointe et dans les services financiers (graphe 3).

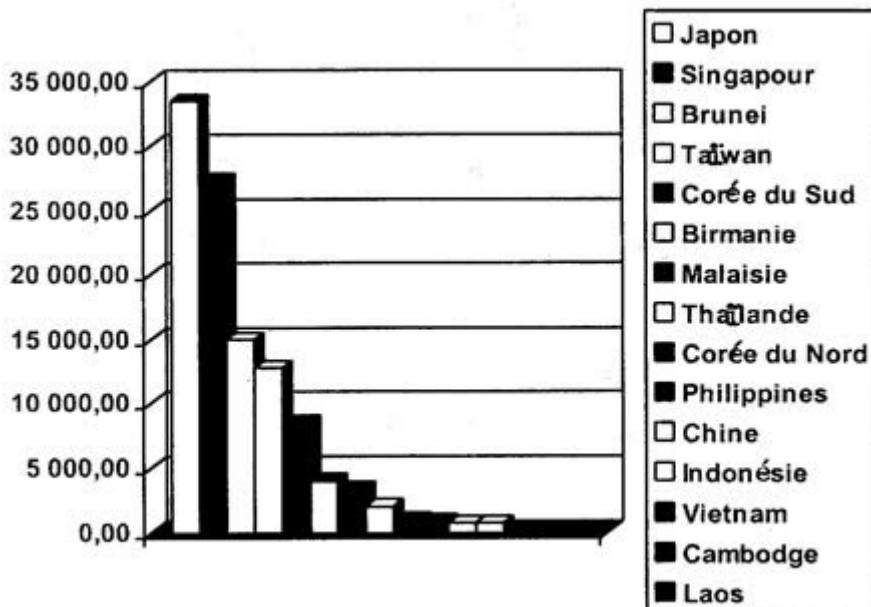
Grappe 3 : Evolution sectorielle de l'emploi privé à Hong Kong.



Source : Finances & Développement de septembre 1997. Page 3..

Ajoutons que pour l'heure, le marché que fait miroiter l'Asie du SudEst n'existe qu'en puissance en raison du faible niveau de développement de certains pays comme le Laos, le Cambodge (Grappe 4) et des régions occidentales et centrales de la Chine (Tableau 4) ; mais imaginons les perspectives de débouchés qu'offrirait la région le jour où il serait possible de hisser le revenu e de chacun de ces 2 milliards d'âmes à 3000 ou à 500 à dollars. C'est un marché absolument famineux qui d'ores et déjà excite toutes les convoitises.

Grappe 4 : PNB par habitant des pays de l'Asie du Sud-Est (en dollars, en 1999)



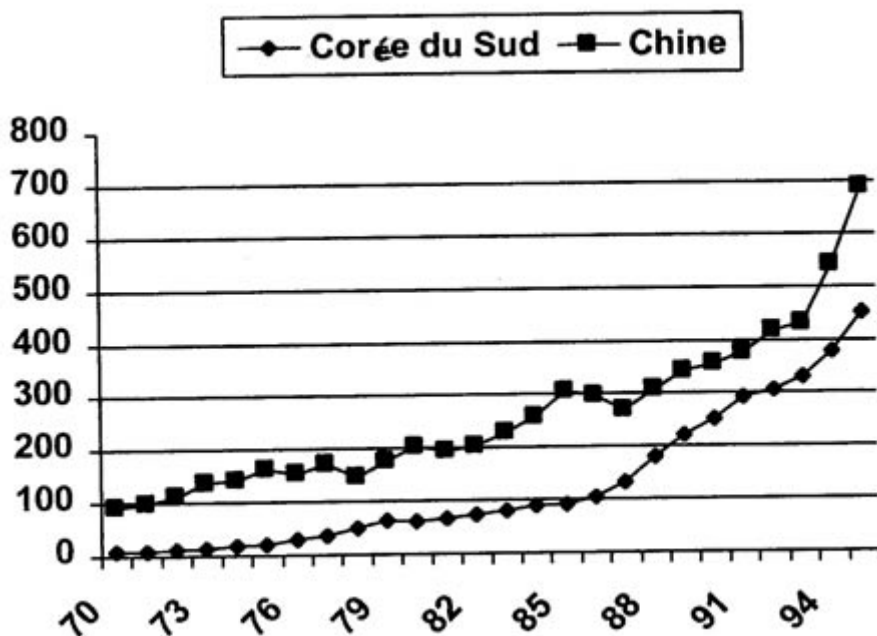
Source : Le Figaro économie du jeudi 27 avril 2000.

Tableau 4 : Les différences de développement entre régions en Chine

	Population (millions)	PNB/hab. (\$)	Recettes d'exportation par habitant (\$)
Shanghai	13,4	1202,6	428,4
Guangdong	64,4	519,5	212,6
Autres provinces du littoral	388,1	263,0	61,2
Chine occidentale	263,6	226,5	13
Autres provinces de l'intérieur	424,1	273,2	21,8
Hong Kong	5,7	13430,0	5234,4
Taiwan, province chinoise	20,6	8815,0	3705,8

Source : Finances & Développement de juin 1995.

Graph 5 : Evolution des PNB de la Chine et de la Corée du Sud (en milliards de dollars)



Il est entré dans les habitudes, lorsqu'on évoque les trois pôles de la Triade de citer l'UE (tractée par l'Allemagne), l'ALENA (tractée par les Etats-Unis) et l'ASEAN (tractée par le Japon). C'est, évidemment, une grave erreur d'appréciation car l'ASEAN n'est pas une association à caractère économique comme les deux autres et le Japon n'en est pas membre. En fait, tout reste à faire pour les pays de la région qui sont loin d'avoir la cohérence et la cohésion qu'on leur prête et dont les échanges internes à la zone ne dépassent les 30 % (contre plus de 60% pour les échanges intra-UE). En 1967, la Thaïlande, l'Indonésie, la Malaisie, Singapour et les Philippines ont bien créé une association dénommée ASEAN (Association of South East Nations) mais elle a un caractère politique et répond au souci d'instaurer une paix durable dans la région (Brunei et le Vietnam ont rejoint l'Association ultérieurement). Un effort est en train d'être fourni pour faire évoluer l'ASEAN en une zone de libre-échange appelée Asean Free Trade Area (AFTA) et qui intégrera les autres pays, surtout le Japon.

4- LA DEREGLEMENTATION : UN NOUVEAU PROCESSUS D'ACCUMULATION ?

A l'issue d'une présentation succincte des trois pôles constitutifs de la Triade, il devient possible de tirer quelques conclusions que nous développerons après avoir rappelé que la déréglementation est le lieu de confluence de plusieurs processus conflictuels :

1. Un conflit qui oppose le Capital au Travail ou plus prosaïquement les entrepreneurs aux travailleurs.
2. Un conflit qui oppose la sphère marchande à la sphère non marchande (planifiée et/ou sous-développée...).
3. Un conflit qui oppose la production (de biens matériels) à la spéculation (financière).
4. Un conflit qui oppose l'Etat-nation à la mondialisation.

Ces quatre processus préfigurent les itinéraires prioritaires que le Marché essaie d'emprunter pour se régénérer et se revitaliser pour imposer sa logique à toute l'humanité. Reprenons-les.

41- Le conflit Capital-Travail ou le pot de fer contre le pot de terre.

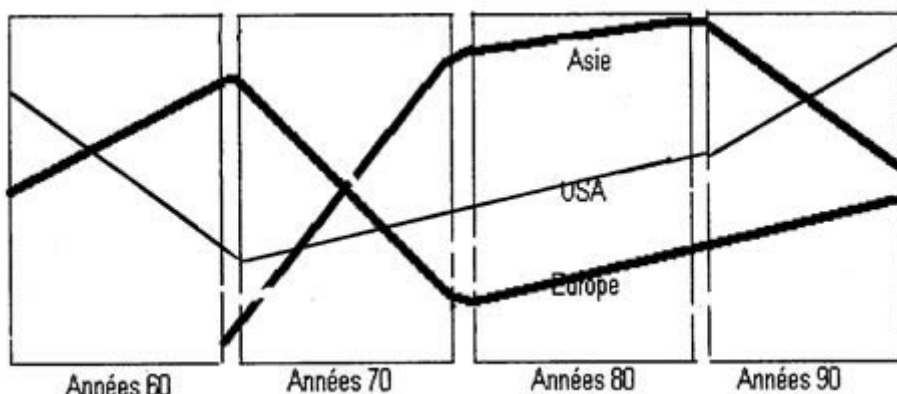
La *déréglementation* est la manifestation la plus récente du conflit éternel qui oppose Capital et Travail. Des événements majeurs (crise de 29 aux Etats-Unis, seconde guerre mondiale en Europe et début de l'industrialisation en Asie du sud-est) avaient servi le facteur Travail en amenant le Capital à accepter un certain niveau de *réglementation* et d'interventionnisme étatique inévitable pour éviter la faillite de tout le système. La période durant laquelle l'économie était régulée conjointement par le Marché et l'Etat est dite d'économie mixte et elle correspond à une phase exceptionnelle où capitalistes et travailleurs se partageaient le produit qu'ils ont créé. C'est donc une période de prospérité générale qui réconcilie Smith avec Ricardo. Smith était obnubilé par la question de savoir augmenter la production, tandis que

Ricardo sachant que la production est une condition nécessaire mais non suffisante pour éradiquer la misère, s'inquiétait plutôt des modalités de la répartition car s'il existe une infinité de manières de partager les richesses qu'une nation produit, certaines sont enrichissantes et d'autres appauvrissantes. Nous pouvons conjecturer que la répartition adoptée durant la période de l'économie mixte peut être considérée comme enrichissante ; d'où la question de savoir pourquoi le monde développé rejette un système de reproduction qui donne satisfaction au risque de remettre en cause le fragile équilibre qui s'est établi entre Capital et Travail. La réponse est loin d'être évidente et nous ne pouvons que suggérer trois pistes de réflexion :

La *première* tient aux extraordinaires progrès réalisés dans les transports et communications qui ont dévalorisé le facteur Travail en élargissant la concurrence sur l'emploi à toute la planète de sorte que l'offre de travail est systématiquement et strictement supérieure à la demande. Le travailleur de Seattle n'est plus mis en concurrence avec celui de Détroit, mais avec ceux de New Delhi et de Kuala Lumpur qui se contentent de salaires jusqu'à 50 fois moindres, pour une productivité identique **(20)**.

La *deuxième* tient au fait que les trois pôles de la Triade n'évoluent pas en phase mais avec un décalage d'une douzaine d'années l'un par rapport à l'autre. Au début des années 60 la période faste de l'Europe correspond à la période des problèmes des Etats-Unis, alors que la région de l'Asie du Pacifique a commencé à émerger avec force au moment où commençaient les problèmes de l'Europe au début des années 70. Au début des années 80 l'Europe était encore au creux de la vague, les Etats-Unis étaient à mi-chemin d'en sortir et l'Asie au sommet. Au début des années 90, l'Asie de l'Est plonge, l'Amérique émerge et l'Europe est à mi-chemin.

Graphe 6 : Cycle de croissance dans les pays de la Triade.



Le schéma ci-dessus n'a aucune prétention mais il présente une tendance générale intéressante. L'Europe suit avec une décennie de retard, un cheminement semblable à celui des Etats-Unis, tandis que l'Asie suit, toujours avec une décennie de retard, un itinéraire en opposition de phase avec les Etats-Unis. L'évolution du système-monde est déterminée par les Etats-Unis qui entretiennent des relations privilégiées tant avec l'Europe qu'avec l'Asie, alors que les relations

entre l'Europe et l'Asie du sud-est sont certes importantes mais loin d'être déterminantes.

La *troisième* tient au fait que la recomposition du système-monde en un système tri-polaire se ferait au détriment des Etats-Unis qui verraient leur puissance remise en cause sur les 2/3 du marché mondial. En effet l'Europe réalise déjà les 2/3 de ses échanges à l'intérieur de l'Union et elle entreprend activement de s'élargir aux ex-pays du bloc de l'Est. Le succès de cette extension pourrait l'assurer d'un marché d'un milliard de consommateurs qui lui assurerait un fonctionnement autonome durant plusieurs décennies. L'Asie du Pacifique présente de formidables perspectives de croissance, à long terme, avec un marché encore en friche de plus de 2 milliards d'habitants dont les échanges internes n'atteignent pas les 30%. Porter ce taux autour de 80%, assurerait toute la région d'un développement autonome sur plusieurs décennies également et le Japon, la Corée du Sud et la Chine se sont déjà lancés dans la course au leadership.

Si les marchés européen et asiatique se fermaient devant les produits américains, ce qui reste du marché (Amérique Latine, Afrique) pourrait s'avérer insuffisant pour assurer une croissance soutenue de l'économie américaine. C'est ce qui expliquerait que l'Amérique ait pris le risque de rompre la coexistence pacifique d'après-guerre entre le Capital et le Travail afin de faire échec à la perspective d'un monde tri-polaire pour lui substituer une économie mondialisée où ses entreprises tiendraient les principaux rôles.

42- Le conflit système marchand - système non marchand.

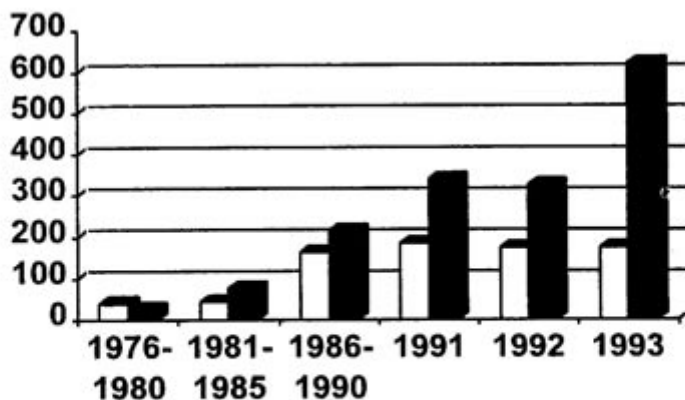
Les marxistes, Rosa Luxembourg notamment, avaient développé la thèse que le système capitaliste ne peut pas exister à l'état pur, son existence est subordonnée à l'existence d'un mode de production non-capitaliste au détriment duquel il assure son existence. L'évolution du système capitaliste est un processus de transformation de modes de production pré-capitalistes (ou non capitalistes) en mode de production capitaliste. L'avènement de la crise au début des années 70 a rappelé aux capitalistes que les économistes ont depuis longtemps admis l'existence de plusieurs catégories de besoins qu'il est possible de satisfaire avec des biens libres, c'est-à-dire gratuitement. Et ce fut le déclic : la solution au problème d'accumulation est dans la promotion des biens libres au rang de biens économiques, ce qui ouvrirait de juteuses perspectives de profit devant les capitalistes. La mission ingrate de transformer les biens libres en biens économiques a été officiellement confiée à l'OMC, qui focalise sur elle toutes les oppositions tandis que dans la discrétion d'autres d'institutions et organisations plus ou moins officielles (FMI, BM, G7, Forum de Davos, OCDE) y travaillent efficacement(21). A l'image de la France, certains pays capitalistes développés qui ne sont pas prêts à relever le défi de la concurrence sur ce nouveau créneau, essaient de mobiliser la société civile pour contrer les Accords sur le commerce des services (GATS) et les Accords sur la propriété intellectuelle (TRIP's).

43- Le conflit Production – Spéculation.

Les progrès réalisés dans les transports (satellite, fibre optique, ordinateur...) et communications (cargos spécialisés, containers, TGV...) permettent de percevoir et de traiter le monde exactement comme un village : on peut en faire le tour dans la journée. C'est une véritable révolution qui s'annonce car les places financières du monde entier sont liées et travaillent de concert, de façon continue et en temps réel, de sorte que les imperfections et défaillances du marché qui se manifestent ici ou là sont immédiatement décelées et exploitées pour réaliser en quelques heures des profits tels qu'il n'est possible d'en réaliser dans la sphère de la production qu'en quelques mois ou années. C'est la panacée : il est désormais possible de s'enrichir sans passer par le laborieux détour de la production. Cette méthode révolutionnaire de faire des profits est devenue pour les Etats-Unis en particulier et les pays industriels traditionnels en général, une nécessité depuis l'arrivée de nouveaux pays industrialisés (NPI) sur le marché pour exacerber la concurrence et rendre ardues les conditions de mise en valeur du capital. Le capitaliste qui n'ignore pas que « spéculer » est bien plus rentable que « produire et vendre » se mit en devoir de réclamer l'abrogation des lois qui cloisonnent les activités et séparent entre entreprise de production et entreprise financière. L'itinéraire de l'entreprise est strictement balisé, lui interdisant de diversifier ses activités pour faire une large place aux manipulations financières. Les lois furent progressivement amendées ouvrant grandes les portes de la spéculation aux banques, aux entreprises, aux fonds de pension, aux maisons de titres et même aux particuliers.

Les capitalistes se mirent en devoir de déconstruire pierre par pierre les lois scélérates d'un autre âge, avec l'appui d'universitaires de renom qui participent à l'oeuvre de déréglementation par des discours *ad hoc* justifiant ces revendications. A l'avant-garde de ce mouvement revendicatif, nous retrouvons Milton Friedman (Prix Nobel d'économie en 1976), Klaus Schwab (fondateur et animateur principal du Forum de Davos), George Soros (gestionnaire du plus important Fonds de pension américain), Ronald Reagan (1981-1989) et Margaret Thatcher (1979-1990). Reagan fraîchement élu à la Maison Blanche pouvait dire dans son discours d'investiture : « *Dans la crise actuelle, le gouvernement n'a pas de solution au problème ; le problème c'est le gouvernement !* » (Document diffusé par Arte, le 25 octobre 2000) ; mais rendons-lui cette justice que l'oeuvre avait démarré bien avant qu'il n'arrive au pouvoir. *Les McFadden Act, Glass Steagall Act, Bank Holding Act...* furent abolis sur la base d'un plan de réforme présenté par le sénateur Brady, dès 1980.

Graph 7 : Investissement direct contre spéculation durant le dernier quart du XX° (en milliards de dollars)



□ Investissement direct ■ Investissement de portefeuille

Source : Problèmes économiques n° 2495 du 20 novembre 1996

44- Le conflit Etat-nation - mondialisation

L'épuisement des possibilités du modèle de croissance fordiste rappela aux entrepreneurs occidentaux l'existence à sa périphérie d'un vaste *no man 's land* encore en friche et qui échappe presque totalement à l'influence du marché ; mais dont les 2 milliards d'habitants ouvrent des perspectives de profit alléchantes. Les pays de l'Europe de l'Est, l'URSS, la Chine et l'Asie du Pacifique... recèlent un potentiel dormant de plusieurs centaines de millions de consommateurs qu'il s'agira de réactiver en brisant les carcans du communisme, du protectionnisme et des spécificités culturelles archaïques qui empêchent les individus d'évoluer en consommateurs de masse. Les pays de l'Europe centrale en général et la Pologne en particulier, étant le ventre mou de tout le système, c'est sur eux que sera concentré le tir. A peine le bloc de l'Est tombé que l'URSS suivit et la Russie elle-même est menacée encore aujourd'hui de dislocation. La Chine communiste, a été obligée de lâcher beaucoup de lest, soit une partie de son territoire sur lequel vivent un demi-milliard de Chinois, en instituant à partir de 1980, des Zones économiques spéciales qui serviront de tête de pont au Marché.

L'observateur qui prend connaissance de la masse d'arguments développés depuis Smith et Ricardo sur les avantages que procure le commerce international serait sidéré d'apprendre que dans le monde contemporain, la majorité des gouvernements développent continuellement des actions destinées à entraver l'accès du marché national aux marchandises de l'étranger. C'est une voix autorisée qui dit « *Les spécialistes de l'économie internationale sont depuis longtemps gênés par la contradiction qui existe entre l'élégance de leur démonstration irréfutable des avantages du libre-échange et l'inélégance avec laquelle le protectionnisme fait école dans la pratique* ». (Jagdish Bhagwati 1990). En effet jusqu'à la fin de la seconde guerre mondiale, les gouvernements étaient convaincus qu'une stratégie d'enfermement sur soi est toujours profitable car elle évite à une économie donnée d'être contaminée par les perturbations qui naissent chez les partenaires. Au lendemain de la guerre, le taux moyen de protection tournait autour de 50%. Un taux de cet ordre est un

véritable handicap qui engendre d'importants manques à gagner pour les grandes entreprises qui, dès lors, oeuvrent à démanteler les barrières douanières. Le GATT, créé à la réunion de la Havane de 1948, s'attaque au problème dès 1949 en initiant un premier Round de négociation (Annecy Round). Dans une certaine mesure, la mission du GATT a été couronnée de succès puisque l'Uruguay Round, sixième et dernier du genre, signé à Marrakech en 1993, a ramené les taux moyens de protection à 3,6% pour l'Union Européenne, 3,5% pour les Etats-Unis et 1,7% pour le Japon. D'aussi faibles taux de protection sont des indices significatifs du niveau d'ouverture réalisé par les nations qui jouissent d'un poids important sur le marché. Les pays de la périphérie eux aussi, semblent avoir compris l'enjeu de l'ouverture et ils se sont mis à rechercher les clés de la croissance sur le marché mondial(22) (Tableau n°6).

Tableau 6 : Niveau d'ouverture de quelques pays (X+M/PIB).

Pays	1975	1985	1997
Brésil	19,2	20	16,5 *
Mexique	16,2	30	62,8 **
Chine	...	28,8	40,8
Corée du Sud	63,2	64,1	76
Malaisie	92,6	105	194,6
Thaïlande	42	48,4	122,2
Côte d'Ivoire	77,7	76,4	85,2**
Maroc	54,9	58,2	55,2**
Afrique du Sud	57,2	56,3	54,1**

(*) 1995 (**) 1996

Source : FMI: Statistiques financières industrielles.

Il y a lieu, toutefois, de modérer les succès du GATT, parce que les gouvernements ont imaginé des stratagèmes sophistiqués mais légaux pour contourner sa vigilance. On appelle barrière non tarifaire (BNT) toute mesure protectionniste qui ne soit pas une taxe douanière comme les subventions à la production nationale, les quotas, les privilèges, le dumping, l'invocation de normes de consommation ou de spécificités culturelles(23)... Le phénomène des barrières non tarifaires a pris de telles proportions que l'OMC ne nourrit d'autre ambition pour les prochaines années qu'à amener les gouvernements à substituer aux pernicieuses barrières non tarifaires de classiques barrières tarifaires, plus faciles à combattre.

Les grandes firmes sont en train de déployer de grands efforts pour forcer les blocus des frontières, que ce soit les frontières des nations ou des regroupements de nations comme l'UE ou l'ASEAN, pour déployer le monde entier en un marché d'une seule pièce.

Références bibliographiques

BARROT J. & alii 1995. *Europe, europes, espaces en*

recomposition. Vuibert, Paris.

- BHAGWATI J.** 1990 *Protectionnisme*. Dunod. Paris.
- BOUËT A.** 1998. *Le protectionnisme, Analyses économiques*. Vuibert. Paris
- CHARLES C. & MASSEPORT F.** 1995. *La hiérarchie des puissances économiques depuis 1945*. Ellipses, Paris.
- CLEACH J.Y, LE MORVAN J. & STECK B.** 1994 *La puissance américaine*. Ellipses, Paris.
- DUROUSSET M.** 1994 *La mondialisation de l'économie*. Ellipses, Paris
- GALBRAITH J K** 1976. *L'argent*. Gallimard. Paris
- GALBRAITH J.** 1981. *La crise de 1929*. Payot, Paris.
- GANNAGE E.** 1984. Théories de l'Investissement Direct Etranger. *Economica. Paris*
- GERVAISE Y.** 1994. *Développement économique mondial*. Ellipses, Paris
- GUELLEC J.** 1994. *Relations Internationales : naissance du troisième millénaire*. Ellipses, Paris.
- GULLAIN R.** 1992. *Japon : troisième grand*. Seuil. Paris.
- KINDLEBERGER C.** 1986. La grande crise mondiale 1929-1939. *Economica. Paris*.
- KRUGMAN P. & OBSTFELD M.** 1998. *Economie internationale*. Editions De Boeck Université. Paris, Bruxelles.
- LEVY-LEBOYER M & CASANOVA J.C.** 1991. *Entre l'Etat et le marché. L'économie française des années 1880 à nos jours*. Gallimard, Paris
- LE DIASCORN Y. & BLONDEEL D.** 1995. *Le nouveau désordre économique international ; le capitalisme et ses crises*. Ellipses. Paris.
- MEYER C.** 1996 La puissance financière du Japon. *Economica. Paris*.
- PAULET J.P.** 1994. *Le libéralisme économique depuis 1945*. Ellipses, Paris.
- PAULET J.P. & MOR I.** 1996. *L'Asie et la croissance*. Editions Ellipses. Paris.

RAINELLI M. 1990. Les investissements étrangers aux Etats-Unis. *Economica. Paris*

RAPPORT DU CEPII : 1983. Economie mondiale : la montée des tensions. *Economica. Paris.*

REICH R. 1993. *L'économie mondialisée.* Dunod, Paris.

Notes

(*) Maître de conférences, Faculté des Sciences Economiques, Universités de Béjaïa.

(1) L'impérialisme, stade suprême du capitalisme paru en 1916

(2) L'accumulation du capital, paru en 1917.

(3) La *régulation* consiste à trouver les solutions les plus adéquates aux questions : Que produire? Comment produire et pour Qui produire ?

(4) La recherche désintéressée cède de plus en plus le pas devant la recherche intéressée. Les laboratoires sont souvent obligés d'établir la preuve que leurs projets auront d'importantes retombées économiques pour espérer bénéficier de subventions de la part des grandes firmes qui d'ailleurs disposent de leurs propres départements «Recherche». La recherche sur le clonage, sur les OGM... n'auraient sans doute jamais eu le succès qu'on leur connaît si elles ne faisaient pas miroiter d'immenses profits.

(5) Le revenu national des Etats-Unis tomba de 87,6 milliards de dollars en 1929 à 40,2 milliards en 1933. (Cahiers Français n° 265 de mars-avril 1994)

(6) Ford disait: *«En sous-payant les hommes, nous préparons une génération d'enfants sous-alimentés et sous-développés, aussi bien physiquement que moralement: nous aurons une génération d'ouvriers faibles de corps et d'esprit et qui, pour cette raison, se montreront inefficaces quant ils entreront dans l'industrie. En définitive c'est l'industrie qui paiera la note. Notre propre réussite dépend en partie de ce que nous payons. Si nous répandons beaucoup d'argent, cet argent est dépensé. Il enrichit les négociants, les détaillants, les fabricants et les travailleurs de tous ordres, et cette prospérité se traduit par un accroissement de la demande pour nos automobiles ».* Henry FORD : Ma vie, mon oeuvre. Traduction française éditée chez Payot en 1926. Rapporté par Carsalade [1998]. Page 129

(7) Un eurodollar est un pouvoir d'achat libellé en dollars qui est créé par un système bancaire autre que le système bancaire américain.

(8) Les historiens n'omettent pas de glisser parmi ces événements

démoralisants pour les Américains, le vol de Gagarine en

(9) L'émission des bons Roosa et la suspension partielle de la convertibilité des dollars en or par les autorités américaines, n'eurent pas plus de succès.

(10) Il a été créé 9,3 milliards de DTS au taux de 1DTS = 1 \$, qui sont distribués aux adhérents sur 3 ans.

(11) Pour ne pas avoir à désacraliser le dollar en le dévaluant, on procéda à la réévaluation des autres monnaies.

(12) «La loi du 2 décembre 1945 avait nationalisé la Banque de France et les quatre plus grandes banques privées et avait enfermé le système bancaire dans un étroit carcan réglementaire, institutionnalisant les conceptions bancaires d'avant-guerre. Toute nouvelle banque et même tout nouveau guichet bancaire devaient obtenir l'accord du Conseil national du crédit. Chaque banque devrait se spécialiser dans les activités correspondant à la catégorie juridique choisie : les banques de dépôts qui recevaient des fonds à court terme (deux ans au plus) et pratiquaient essentiellement l'escompte et les avances à court terme (n'ayant pas le droit de prendre des participations au capital d'entreprises autres que les banques et établissements financiers), les banques d'affaires dont la faculté de recevoir des dépôts était très restreinte et dont l'activité principale était à l'inverse la prise et la gestion des participations, enfin les banques de crédit à moyen et long termes qui ne pouvaient recevoir de ressources ou consentir des crédits qu'à terme supérieur à deux ans ». Lévy-Leboyer (Maurice) & Casanova (Jean-Claude) 1991. Pages 508/509.

(13) La télévision, le grille-pain électrique, les surgelés, les petits produits pour bébés, les frais d'hospitalisation... qui étaient des produits de luxe, furent mis, dès 1957, à la portée des travailleurs américains. Robert Reich [1993]

(14) La France a perdu 10,5% de sa population active masculine âgée de 20 à 40 ans, l'Allemagne 9,8%; l'Autriche-Hongrie 9,5%; l'Italie 6,2%; la Grande Bretagne 5,1%... (Yves Carsalade [1998]).

(15) Entre 1945 et 1970, la richesse mondiale (calculée par la sommation des PIB) a été multipliée par 7, passant de 300 à 2000 milliards de dollars.

(16) Il y aurait en 1997 quelques 350 millions d'asiatiques qui vivent avec moins de un dollar par jour. In Finances & Développement de septembre 1997.

(17) L'OCDE qui a calculé la moyenne pour la période 1970-1989 donne un classement encore plus flatteur pour la région puisqu'elle s'accapare 4 des 5 premières places (Hong Kong, Corée du Sud, Singapour, Norvège et Japon). In Finances & Développement de septembre 1997. Page 4.

(18) Cette classification se fait sur la base de 381 critères touchant à des variables telles que le niveau de l'inflation, le taux de chômage....

(19) Robert Guillaud : Japon, troisième grand. Le Seuil, Paris 1972. L'auteur ne cache pas une profonde admiration pour le pays du Soleil Levant. L'auteur rapporte les conditions de semi-esclavagisme dans lesquelles végète la grande masse de travailleurs qui, notons-le trouvent la chose naturelle et ne s'en plaignent pas.

(20) La vérité est que les progrès en question ont, certes, dévalorisé le travailleur routinier, mais ils ont incontestablement revalorisé le travail du manipulateur de symboles selon les expressions de Robert Reich [1993]. Ainsi un pays aussi peu xénophile que l'Allemagne, envisage-t-il de faire appel à 20 000 informaticiens hautement qualifiés dans les prochaines années.

(21) A titre d'exemple c'est l'OCDE qui a mis sur pieds le fameux AMI (Accord Multilatéral sur les Investissements) dont le projet a été suspendu, *in extremis*, sous les pressions de l'opinion publique française.

(22) La majorité des économistes récusent les arguments en faveur du protectionnisme. Confer, par exemple : Jagdish Bhagwati [1990]. Antoine Bouët [1998] qui a fait une excellente synthèse des théories du protectionnisme. Krugman et Obstfeld [1998] ont également consacré les 120 pages de la deuxième partie de leur ouvrage à discuter des problèmes se rapportant au protectionnisme.

(23) L'Union Européenne n'a pas hésité à normaliser la courbure de la banane qui peut entrer sur le marché européen.

K. AKACEM(*)

A. KEDDI(**)

L'euro : la monnaie européenne unique

INTRODUCTION :

La première semaine de mai 1998 aura été une semaine historique pour l'Union Européenne. C'est en effet durant cette semaine que fut confirmée la création de l'Union Economique et Monétaire (l'U.E.M) et de la monnaie européenne unique : l'Euro ; en même temps furent connus les onze premiers pays européens membres de l'U.E.M et que fut désigné (non sans difficultés) le premier directeur de la Banque Centrale Européenne (la B.C.E). La mission de ce dernier est d'une part, la conduite de la politique monétaire unique et d'autre part, la mise en place de la monnaie unique (l'Euro est déjà entré en vigueur dès le 01/01/1999, tout au moins dans les relations interbancaires) à travers toute la nouvelle zone monétaire.

Cependant la création et la mise en place de l'U E M ne va pas aller sans problèmes. Ceux des économistes qui pensent que l'U.E.M ne peut être qu'un succès, mettent en avant les avantages d'une monnaie unique. Au contraire, ceux qui pensent que l'Euro sera un échec, mettent l'accent sur les inconvénients et les risques économiques qu'entraînera l'entrée en vigueur de la monnaie unique.

Succès ou échec, il est trop tôt pour le savoir et dans tous les cas, l'événement est historique (non seulement par sa nature mais aussi et surtout par le nombre et le poids économique et financier des pays participants) et mérite qu'on lui consacre une analyse pour éclairer le lecteur sur les aspects, économiques surtout, de cette expérience unique, expérience du siècle(1). Tel est l'objet du présent article qui se compose en trois parties. Dans la première partie et après un aperçu historique, qui éclairera sur le pourquoi de l'opération, seront examinées, les conditions d'adhésion et la mise en place de l'Euro (à savoir le comment de l'opération). Dans la deuxième et troisième partie seront analysés, respectivement, les avantages et les inconvénients, c'est à dire les conséquences de la création de la zone monétaire européenne.

1. POURQUOI L'U.E.M.

Après deux guerres mondiales, un holocauste, une succession de conflits civils sanglants, naquit la détermination de créer une union qui rendrait les conflits sanglants impensables. Ainsi naquit le Marché Commun, précurseur de l'Union européenne et de l'Union Economique et Monétaire Européenne.

Il y eut plusieurs tentatives malheureuses d'union monétaire européenne et ce déjà, depuis l'antiquité grecque, puis sous l'empire Romain, et plus tard, l'Union Monétaire Scandinave, l'Union Monétaire Latine au 19ème siècle entre la France, la Belgique, la Suisse, la Bulgarie, et la Grèce (the Economist, 1998, p.90), sans oublier le système du serpent (en 1972) et enfin le SME (système monétaire européen) créé en 1979.

Ce dernier était un système de taux de change fixes (par rapport au D.M), mais ajustables. Ceci, pour satisfaire l'une des deux conditions essentielles pour la survie d'un marché commun et qui est que les pays membres maintiennent des taux de change fixes les uns par rapport aux autres (l'autre condition étant l'existence de taux d'inflation comparables d'un pays à un autre).

Créé en 1979, le SME avait pour objectif principal la création d'une zone de stabilité monétaire qui renforcerait l'intégration économique entre les pays membres en facilitant les échanges commerciaux entre eux.

Les pays membres du SME avaient atteint un niveau élevé de coopération monétaire grâce à ce système.

En se basant sur le record historique de la banque centrale de l'ex-Allemagne de l'Ouest (la Bundesbank), avec comme résultat une monnaie (le D.M) forte et crédible, les autres pays membres se sont engagés à suivre des politiques monétaires qui permettent à leurs monnaies respectives d'avoir une parité fixe avec le D.M. La politique monétaire pour le SME était conduite, principalement et pratiquement, par la Bundesbank.

Cependant cet engagement n'était pas irrévocable, les différents gouvernements conservaient la possibilité de modifier le taux de change. L'éventualité d'une crise des taux de change n'était donc pas totalement écartée.

Par ailleurs si le marché s'attendait, à tort ou à raison, à ce qu'une dévaluation (par rapport au D.M) d'une des monnaies du SME, allait avoir lieu, le pays concerné était obligé d'augmenter son taux d'intérêt pour protéger sa monnaie et faire face aux spéculateurs : l'augmentation du taux d'intérêt, rendait la monnaie en question plus attractive, ce qui avait pour effet d'augmenter la demande de cette monnaie et par suite le taux de change.

Si les conditions économiques ne permettaient pas l'augmentation du taux d'intérêt ou si cette augmentation avait échoué quant à son objectif, c'est alors la capitalisation pour le pays concerné qui était obligé de dévaluer sa monnaie (en concertation avec les autres pays de SME).

Tel fut le cas de la dernière dévaluation du Franc français, en juillet 1993. La pression des spéculateurs(2) sur le Franc français était si forte, et le taux de change en France était si élevé (12.5 %) (OCDE,

1995, table L et B), que le gouvernement ne pouvait maintenir le taux d'intérêt à un niveau suffisamment élevé pour décourager les spéculations. Le Franc français fut alors dévalué à travers un réajustement des taux de change au sein du SME et ce malgré la résistance du gouvernement français et l'aide qui lui avait été apportée par les banques centrales européennes, notamment la Bundesbank.

Ainsi devant le pouvoir grandissant des spéculateurs sur les devises dans les années 1990, et l'incapacité, dans bien des cas, des banques centrales à contrôler la valeur relative de leurs monnaies, il fallait trouver une meilleure stabilité des taux de change.

Par ailleurs, bien qu'au sein de l'U.E., les mouvements des biens et services, des personnes et des capitaux étaient libres, un obstacle important freinait, empêchait l'établissement d'un commerce entièrement libre, au sein de l'U.E. Cet obstacle, était l'incertitude liée aux fluctuations des taux de change des monnaies européennes.

Aussi, pour approfondir l'intégration économiques des pays de l'U.E., éliminer les incertitudes liées aux fluctuations des taux de change (au sein de l'U.E.) et les coûts et les risques qui lui sont associés et pour enfin faciliter davantage les échanges commerciaux entre les pays de l'U.E., il fut décidé, en décembre 1991 à Maastricht (Pays-Bas), par les pays de l'U.E., la création d'une Union Economique et Monétaire (U.E.M), et d'une banque centrale européenne (B.C.E), qui prit ses fonctions officiellement le 01/07/98, pour, notamment, la mise en place d'une monnaie unique, l'Euro, et d'une politique monétaire unique, pour les pays membres, et ce à partir du 01/01/99.

Cependant et contrairement à ce qui se passait au sein du SME, l'adhésion à l'U.E.M. est en principe permanente et donc irrévocable. C'est là le point essentiel

2. COMMENT A ETE ETABLIE L'U.E.M.

2.1. Les conditions d'adhésion.

L'adhésion à l'U.E.M. n'est pas automatique pour les pays de l'U.E. candidats.

En effet, l'adoption d'une monnaie européenne unique a soulevé un certain nombre de craintes, notamment chez les Allemands qui craignent que l'introduction de l'Euro ne puisse entraîner un regain de l'inflation⁽³⁾.

Par ailleurs, pour assurer la stabilité de l'Euro et garantir la réussite de l'U.E.M., il fallait s'assurer que les disparités entre les économies des pays membres ne soient pas trop grandes.

Aussi, ces conditions ont-elles été posées quant à l'adhésion à l'U.E.M. Ces conditions, appelées aussi «critères de convergence», au nombre de cinq, obligent tout pays candidat à l'adhésion à l'Euro-zone, d'avoir une gestion monétaire et financière qui le rapprocherait le

plus possible du ou des pays (européens candidats) qui ont obtenu les meilleurs résultats dans ces domaines.

Ces conditions sont destinées notamment à s'assurer que les pays candidats qui rejoignent l'U.E.M. ont obtenu et sont capables de maintenir un faible taux d'inflation.

C'est ainsi que l'on distingue parmi les critères de convergences **(4)**.

i) Trois, concernant la stabilité des prix et sont donc destinés à atteindre et maintenir un faible taux d'inflation :

- Le taux d'inflation du pays désirant adhérer à l'U.E.M. ne devait pas dépasser, durant l'année précédant l'examen de la candidature, de plus de 1.5 % le taux d'inflation moyen des trois pays ayant les taux d'inflation les plus bas au sein du SME.
- Le taux d'intérêt à long terme (en tant que mesure de l'inflation attendue) ne devait pas dépasser de 2%, la moyenne des taux d'intérêt des trois pays, ayant les taux d'inflation les plus bas.
- Le pays candidat devait avoir comme une stabilité (négative) des taux de change, stabilité mesurée par le respect pendant deux ans au moins, des marges du SME. Autrement dit, le pays candidat doit avoir participé au SME pendant deux ans (au moins), sans avoir, de sa propre initiative, dévalué sa monnaie par rapport à celles **(5)** d'un ou d'autre pays membres.

ii) Les deux autres critères concernent la gestion des finances publiques et sont destinés à garantir que les Etats membres règlent leurs problèmes (déficits) budgétaires par des mesures non inflationnistes, c'est à dire par des mesures qui ne contrecarrent pas la politique monétaire commune de l'U.E.M :

- Le déficit budgétaire doit être inférieur ou égal à 3% du PNB et ce à partir de l'année précédant l'adhésion.
- La dette publique *doit* être inférieure ou égale à 60% du PNB.

iii) Enfin, il fut établi «un pacte de stabilité», pour assurer la procédure budgétaire dans les pays de l'U.E.M. et qui prévoit, notamment, des pénalités pour le pays qui ne respecterait pas le plafond de 3% du PNB, pour son déficit budgétaire, après son adhésion à l'U.E.M.

Le pacte de stabilité exige des pays membres la poursuite d'une politique budgétaire restrictive sur une base *durable*. L'obligation, en particulier, de réduire la dette publique à 60% (ou moins) du PNB, ne s'éteint pas avec leur admission au sein de l'U.E.M.

2.2 La mise en place de l'Euro.

C'est sur la base des conditions ci-dessus mentionnées, que onze pays européens membres du SME, ont été admis en tant que membres de l'U.E.M. La candidature de la Grèce a été rejetée, ce pays ne satisfaisant pas encore aux critères de convergence. La Grande Bretagne, la Suède et le Danemark ont préféré «attendre et voir : Wait and see».

C'est ainsi que l'Euro est devenu dès le 01/01/1999, la monnaie officielle de l'U.E.M., avec une valeur égale à celle de l'E.C.U. au 31/12/98 (European Currency Unit).

Cependant et pour permettre aux agents économiques de l'U.E.M de s'adapter graduellement à l'Euro, la mise en place de celui-ci se fera de manière graduelle jusqu'au 01/07/2002. A cette date, les monnaies nationales des pays membres qui auront continué à avoir cours légal, parallèlement à l'Euro, cesseront définitivement d'exister, pour ne laisser place qu'à la monnaie unique gérée par la B.C.E. Notons cependant, que dès le 01/01/1999, les taux de change entre les monnaies nationales des pays membres ont été définitivement fixés, à des valeurs égales à leurs valeurs respectives en E.C.U au 31/12/1998.

En attendant, et dès janvier 1999, et bien que les billets et pièces de l'Euro ne soient pas encore en circulation, les transactions interbancaires et dans les marchés financiers (banques, bourse...) ont, elles, commencé à se faire bien en Euro.

Cependant, le travail qui reste à faire pour une mise en place complète de l'Euro, est encore immense et extrêmement coûteux. C'est ainsi, par exemple, que :

- Tous les logiciels des institutions financières, des entreprises, des administrations... et même des particuliers, et où, d'une manière ou d'une autre, la monnaie est une donnée, devront être réadaptés.
- Toutes les machines et appareils qui utilisent les billets ou les pièces de monnaie, doivent être reprogrammés, modifiés ou remplacés (téléphones publics, les machines de distribution de billets d'argent, les machines de distribution de tickets et billets de train, métro et bus...).

Quant à la B.C.E, dont le siège est à Francfort en Allemagne elle est, tout au moins théoriquement, la Banque Centrale la plus indépendante dans le monde (le temps nous dira si cela sera confirmé ou non, par la pratique). En effet son statut, tel que prévu par le traité de Maastricht, lui interdit de demander des conseils ou suggestions ou d'accepter des ordres ou des instructions de l'un quelconque des gouvernements des pays membres ou de l'une des institutions communautaires de l'U.E.

Ce souci d'indépendance a été poussé au point où même les procès-verbaux des réunions du conseil d'administration de la B.C.E. doivent, statutairement, être confidentiels.

Enfin, la B.C.E n'a de compte à rendre à personne en principe, par traité : ni aux gouvernements ni aux institutions communautaires (on sait par contre que la Banque Fédérale Américaine *doit* rendre compte périodiquement au Congrès américain).

La mission, de la B.C.E. de la B.C.E. est, elle, claire, simple, et restreinte à la fois : maintenir la stabilité des prix. Une mission donc essentiellement anti-inflationniste, puisque doit veiller à ce que le taux d'inflation annuel ne dépasse pas 2% à travers toute l'Euro - zone, ce qui requiert une politique monétaire sans compromis (6).

En effet bien que le traité de Maastricht stipule que la B.C.E. doit supporter les politiques économiques de l'U.E, elle ne doit en aucun cas le faire en portant préjudice à la stabilité des prix qui demeure sa

mission primordiale, (signalons par ailleurs, qu'en accord avec le pacte de stabilité, la B.C.E. ne doit en aucun cas financer le déficit budgétaire d'un pays membre).

Ainsi, il y a au sein de l'U.E.M. une politique monétaire commune et unique depuis janvier 1999. Elle est conduite exclusivement par la B.C.E, indépendante de toute pression politique des gouvernements européens, mais en collaboration avec les banques centrales nationales.

La B.C.E., ensemble avec les banques centrales nationales, fondent le système européen des banques centrales (le S.E.B.C). Celles-ci continueront à jouer un rôle important. D'abord parce que leurs gouverneurs respectifs sont des membres d'office du conseil d'administration de la B.C.E. Ensuite, c'est sur la base des données, des analyses économiques et financières et des recommandations qu'elles fournissent à la B.C.E. que celle-ci adoptera la politique monétaire commune. Enfin parce que ce sont elles qui sont chargées de l'exécution, dans leurs pays respectifs, des décisions de la B.C.E.

Bref, on peut dire que les B.C nationales deviendront de simples, mais importants, agents de la B.C.E. Peut-être deviendront-elles à long terme des banques centrales européennes régionales, à l'instar des banques fédérales régionales aux USA (La Saint-Louis Federal Reserve Bank, la Chicago...)

3. LES CONSEQUENCES ATTENDUES DE L'U.E.M.

3.1 Les avantages espérés :

Adhérer à une union monétaire telle que l'U.E.M suppose de la part des pays adhérents, un consentement à perdre un peu de leur indépendance (leur souveraineté) dans l'espoir d'un bénéfice en retour.

Les gains espérés par les citoyens européens peuvent être résumés dans une déclaration de l'ex-Chancelier allemand H.Kohl : «Les générations futures de l'Allemagne et de l'Europe pourront vivre en paix, en liberté, en prospérité et dans une stabilité sociale. L'Euro est une question de paix ou de guerre pour le 21^{ème} siècle (Time magazine, 1998).

Avant de voir plus en détail les avantages attendus aussi bien pour les consommateurs que pour les entreprises, signalons pour commencer que grâce aux critères de convergence, les pays *candidats* se sont astreints à une discipline monétaire et fiscale, et ce avant même leur adhésion à l'U.E.M (en mai 1998), et dont les résultats sont une inflation largement maîtrisée et des déficits budgétaires contenus. Ce seul fait est déjà un avantage incontestable de l'U.E.M. Le plus grand bénéficiaire en est l'Italie qui connaît depuis, une stabilité monétaire et une consolidation fiscale sans précédent dans son histoire récente.

C'est aussi que la discipline monétaire et fiscale exigée dans les conditions pré-requises pour l'entrée dans l'Euro - zone ont permis,

dès 1997, de faire baisser le taux d'intérêt (moyenne pondérée) de l'U.E à 1,9% alors qu'il était égal à 5,4% en 1990, et à 12,6 dix ans plutôt(7).

De plus, la consolidation fiscale durable exigée dans le pacte de stabilité devait entraîner une baisse des taux d'intérêt qui, en stimulant l'activité économique et en ayant un effet bénéfique sur les déficits budgétaires, entraînera un renforcement de l'Euro qui devrait réduire les coûts d'importation et par suite diminuer les risques inflationnistes.

Enfin, l'Euro devrait entraîner une plus grande fluidité dans les mouvements de capitaux, des marchandises et des personnes (déjà facilités, on le sait, par les accords de Sheingen), à l'intérieur de l'Euro - zone, une plus grande attraction des investissements vers la zone, une forte pression à la baisse des taxes en Europe (notamment la T.V.A) et enfin une grande baisse des prix.

Concernant ce dernier point, aussi bien les consommateurs que les entreprises (pour leurs biens de consommation productive) bénéficieront d'une plus grande *transparence* des prix, avec plus de choix pour les biens et services, à travers toute la zone et donc d'une meilleure information.

Les différences de prix exprimés dans une même devise pour un même bien seront plus apparentes dans les pays de la zone et, avec une monnaie unique, les agents économiques pourront en tirer facilement profit.

Il n'est pas rare de trouver au sein de l'Euro - zone des différences de prix des biens et des services pouvant aller jusqu'à 40 et 50% : c'est ainsi par exemple qu'une Ford Mondio coûte 50% plus cher en Allemagne qu'en Espagne. Ces différences de prix entre les pays peuvent atteindre jusqu'à 300%! dans l'industrie pharmaceutique notamment (the Economist, 1999, p.67).

En rendant plus facile les comparaisons de prix (et des salaires), l'Euro va renforcer la compétition, ce qui aura pour effet une baisse de prix quasi – certaine. Cela est particulièrement vrai, dans un premier temps, pour les achats sur catalogues et le commerce électronique à travers notamment l'Internet.

Au niveau des entreprises, le besoin de se couvrir contre le risque de change, et les coûts qui lui sont associés ont disparu. Dès lors le résultat devrait être encore une baisse des prix profitant aussi bien aux entreprises (importation des biens de consommation productive) qu'aux consommateurs. Avec l'introduction de l'Euro, on s'attend en effet à une réduction de 80% des coûts des transactions en devises européennes, représentant une économie considérable de 100 milliards de D.M. par an environ.

Ajoutée à la transparence des prix, cette disparition du risque de change et des coûts qui lui sont associés, ont deux autres conséquences importantes pour les entreprises.

D'une part, on sait qu'avant l'entrée en vigueur de l'Euro, les entreprises européennes étaient pratiquement obligées d'acheter leurs matières premières et équipements dans les pays vers lesquels elles exportaient leurs produits, afin de pouvoir payer leurs fournisseurs avec la même devise avec laquelle elles ont été elles-mêmes payées (pour leurs exportations), et ce, dans le but principal d'éviter le risque de change. Ce dernier ayant disparu, les entreprises pourront désormais choisir leurs fournisseurs en fonction des prix et de la qualité. Ceci va entraîner une plus grande concurrence qui aura pour conséquences une baisse des prix et de meilleures qualités aussi bien des biens de production que des biens de consommation.

D'autre part, on sait aussi que les grandes entreprises notamment, et toujours pour éviter le risque de change, ont plusieurs unités de production disséminées à travers l'Europe (notamment les industries de l'automobile, de l'électronique, de l'électroménager...), pour équilibrer leurs opérations d'achats et de ventes dans un même pays et donc dans une même devise. Avec la monnaie unique, les entreprises pourront bénéficier d'économie d'échelle très importante en rassemblant toutes ces opérations en une seule et même localisateur pour toute la zone.

De plus, l'Euro va en même temps encourager et faciliter les concentrations dans l'industrie européenne très fragmentée si on la compare notamment à l'industrie américaine : c'est ainsi qu'on dénombre 40 fabricants de piles en Europe contre 5 aux USA, 50 fabricants de tracteurs en Europe contre 4 aux US... (The Economist, 1999, p.67).

Ces concentrations vont augmenter la compétitivité des entreprises européennes au niveau mondial.

Par ailleurs, en éliminant les incertitudes des fluctuations des taux de change (et le risque de change et les coûts associés), la monnaie unique permettra une augmentation du volume des échanges commerciaux, ce qui entraînera inévitablement une plus grande concurrence entre les entreprises européennes (protégées jusque là par, entre autres, des monnaies nationales diverses). Ceci devrait rendre les entreprises européennes plus dynamiques en entraînant une plus grande stimulation pour l'innovation et une meilleure compétitivité au niveau mondial.

Enfin, un autre avantage, et qui est une source de stabilité pour les entreprises, c'est la réduction voire la disparition de l'incertitude (liée au risque de change au sein de la zone) dans la programmation de leurs activités, sachant par exemple que les manipulations des taux de change (les dévaluations principalement) par les pays de l'Euro – zone ne sont plus possibles.

A un niveau plus large et en adoptant une monnaie unique, désormais les pays membres de l'U.E.M. n'auront plus à se préoccuper des spéculations contre leurs monnaies nationales ; le problème, il est vrai,

se déplacera du niveau national au niveau de la zone mais celle-ci est mieux armée pour défendre la monnaie unique.

L'union monétaire va obliger les pays membres à une meilleure coordination et à une meilleure harmonisation de leurs politiques fiscales (encore conduites par les gouvernements respectifs), de la législation du marché du travail... Elle facilitera enfin davantage l'harmonisation des institutions politiques, étape nécessaire à une union politique future.

Enfin, avec l'U.E.M. européenne on assiste à la création d'une des zones économiques les plus puissantes du monde. Déjà, sans la Grande Bretagne, la Suède, le Danemark et la Grèce, et avec les seuls onze pays admis, cette zone représente en 1997 (le Monde, 1998) :

- 291 millions d'habitants,
- 19% du commerce international, contre 17% pour les USA et 8,2% pour le Japon,
- Un excédent commercial de 100 milliards dollars U.S,
- 19,4% du PIB mondial (contre 19,6% pour les USA et 7,7% pour le Japon),
- Le PNB combiné était de 6,5 trillions U.S dollars contre 8,1 trillions dollars US pour les USA,
- Par ailleurs, 30% à 35% des emprunts émis dans le monde devraient être libellés en Euro dès 1999,
- De plus, on estime la part de l'euro dans les réserves de change mondiale à 18% dès 1999. La part de l'Euro pourrait même augmenter d'une manière significative au détriment du dollar si l'Euro est perçu comme une monnaie stable et crédible.

Bref l'Euro est donc la deuxième devise dans le monde, après le dollar U.S.A. A terme l'Euro bien géré, pourrait même menacer la suprématie du dollar américain.

Avec une monnaie unique, et grâce à la transparence (dans le prix, les qualités...) qu'elle va permettre, l'Europe des onze va enfin connaître un marché unique, en tout cas pour les biens et services, et les capitaux.

La naissance d'un marché des capitaux unique et suffisamment important permettra aux entreprises de financer leurs investissements à moindre coût et avec moins de contraintes qu'auprès des banques et de ne plus dépendre, donc, exclusivement ou trop étroitement de ces dernières trois quarts des finances des entreprises viennent des banques et assimilées et un quart seulement des marchés des capitaux, contrairement à ce qui se passe aux USA où les entreprises font appel beaucoup plus au marché des capitaux qu'aux banques pour le financement de leurs investissements.

Enfin, toujours concernant ces derniers, la monnaie unique va révéler aux entreprises l'attraction relative d'environnements économiques différents, pour leurs investissements dans la zone dévoilant les différences des prix, des salaires, des taxes (TVA, sur le BIC, sur les revenus...), des systèmes fiscaux, des systèmes de retraite, des législations du marché du travail...

Signalons cependant, que les différences ci-dessus, ajoutées aux différences de qualification, des infrastructures, des circuits de distribution, des réglementations, vont demeurer, pour un temps au moins, freinant ainsi l'intégration économique et monétaire, surtout considérant l'épineux problème de l'harmonisation des législations du travail des pays membres.

Avec toute la puissance économique de la zone, l'Euro est déjà la deuxième devise de réserve dans le monde.

Ajoutons enfin pour terminer, qu'un marché commun ne peut pas survivre à long terme, sans taux de change fixe. Or le plus sûr et le meilleur moyen d'assurer des taux de change fixes est d'avoir une seule et même monnaie pour toute la zone (avec en plus les avantages ci-dessus exposés).

L'absence d'une monnaie unique met en danger tout le processus d'intégration économique de l'U.E.

3.2 Les inconvénients à craindre.

L'un des plus mauvais résultats de l'entrée en vigueur de l'Euro pourrait être une très grande perte d'emplois dans des pays où la protection de l'emploi est plus au moins sacro-sainte et où les marchés du travail sont très rigides (en tout cas moins flexibles qu'en Grande Bretagne et encore moins qu'aux USA). On s'attend en effet à: une baisse de l'importance des syndicats, des délocalisations à grande échelle, un chômage plus grand et enfin un mécontentement social important et plus ou moins violent. N'oublions pas en effet que le chômage est la faiblesse principale de l'Euro-land.

L'introduction de l'Euro, avec la baisse de l'importance des syndicats, va accentuer les fractures sociales. On compte déjà 17,5 millions de sans emploi et environ 50 millions de pauvres. Ce phénomène va s'aggraver par des suppressions massives d'emplois dues à l'accélération sans précédent de la concurrence et de la guerre économique entre les entreprises lancées dans des stratégies de réduction massive des coûts de production (à travers notamment des licenciements à grande échelle).

Au moins au début, l'U.E.M. va entraîner un accroissement des fusions entre les entreprises, des acquisitions, et la faillite des entreprises incapables de s'adapter au nouvel environnement.

Le secteur bancaire, spécialement, sera le plus vulnérable et on s'attend à la fermeture de centaines d'agences bancaires.

En effet, avec la disparition d'une source de revenus bancaires, très importante, à savoir les échanges de devises européennes à l'intérieur de l'Euro-zone, on assistera à une importante réduction des profits bancaires **(8)** et avec elle la fermeture de beaucoup d'agences et même de banques (spécialement les plus petites) ce qui se traduira certainement par d'importantes pertes d'emplois dans toute la zone.

Même si l'entrée en vigueur de la monnaie unique va s'accompagner d'une forte reprise de la croissance économique, les effets positifs de cette relance, telle par exemple la création de nouveaux et nombreux emplois, ne se verront qu'à moyen terme au plutôt.

Pendant ce temps, les populations se tourneront en vain vers leurs gouvernements pour une solution, puisque ceux-ci, en adhérant à l'U.E.M. ont accepté (automatiquement) la perte des instruments de politique économique, couramment (ou traditionnellement) utilisés pour réduire le chômage : l'émission de monnaie, la régulation de l'activité économique à travers la manipulation (les ajustements) des taux d'intérêt et des taux de change.

Par ailleurs et comme on l'a souligné plus haut, la B.C.E. est seule et d'une manière indépendante (des gouvernements en particulier), responsable de la conduite de la politique monétaire unique, applicable à tous les pays membres de l'U.E.M.

Mais une politique monétaire unique, pourra-t-elle être satisfaisante pour tous les pays membres de l'Euro-land ?

Ce qui est bon pour l'Euro-zone tout entière, en tant qu'espace économique, pris dans son ensemble, n'est pas forcément bon pour chacun de ses membres, étant donné les conditions économiques différentes que connaissent ceux-ci..

Par ailleurs, si les pays de l'U.E.M. sont actuellement tous en *croissance* (économique), ils ne le sont certainement pas à l'unisson, en ce sens qu'ils ne sont pas tous au même niveau du cycle économique.

Dès lors les taux de croissance et par suite les pressions inflationnistes sont différentes d'un pays à l'autre (au sein de l'U.E.M.).

Cela va alors poser un sérieux dilemme à la B.C.E. Celle-ci, dans la poursuite de sa mission (la stabilité des prix) va fixer les taux d'intérêts en fonction des conditions économiques existantes dans la Zone-euro tout entière où ces conditions sont hétérogènes. Dès lors le taux d'intérêt fixé par la BCE risque à vrai dire de n'être satisfaisant pour aucun des pays de l'U.E.M.

En effet, certains pays comme l'Allemagne, la France et la Belgique viennent d'entrer dans une longue période de croissance économique médiocre, et auront alors besoin d'un taux d'intérêt assez bas (plus bas que le taux actuel de 3%) afin de maintenir la reprise économique et diminuer aussi le chômage important qu'ils connaissent et qui est pour le moment plus préoccupant que l'inflation qui est bien maîtrisée.

En revanche des pays comme le Portugal, l'Irlande et l'Italie sont dans une période de forte croissance économique et le risque pour eux est plutôt celui d'une surchauffe économique. Dans ces conditions le taux de 3% sera trop faible pour eux, car il entraînera un risque sérieux d'inflation.

Si donc l'objectif primordial de l'U.E.M. pour le moment, est la stabilité des prix (c'est à dire un niveau d'inflation satisfaisant), des pays comme l'Espagne, l'Italie et l'Irlande auront besoin d'un taux d'intérêt supérieur à celui de l'Allemagne et de la France, par exemple, pour atteindre des taux d'inflation identiques (comparables).

Comme, par définition, une monnaie unique et une politique monétaire unique, signifient un taux d'intérêt unique pour tous les pays membres de l'U.E.M., on peut s'imaginer alors le dilemme qui va se poser à la BCE quant à la conduite de la politique monétaire commune, et surtout les problèmes et les difficultés que vont connaître les pays membres, au moins durant les premières années d'existence de l'U.E.M.

Ainsi donc, et même si l'un des objectifs de l'U.E.M est, au moins à long terme, de rapprocher les performances économiques des pays membres les uns des autres, et qu'une monnaie unique devra entraîner au cours du temps (tout au moins théoriquement et dans certaines conditions) la réduction des différences entre les pays (où elle a cours) et améliorer alors la convergence des effets de la politique monétaire unique, il n'en demeure pas moins, qu'en attendant, et dans les premières années en tout cas, une politique monétaire unique va très probablement gêner chacun des pays de l'Euro-zone, avec le risque de perturber les performances de leurs économies. N'oublions pas en effet que les structures économiques et financières de ces pays demeurent encore différentes, malgré le degré de convergence déjà atteint par les pays membres de l'U.E.M.

Signalons enfin un inconvénient temporaire (puisqu'il tendra à disparaître à moyen terme) et qui est dû au fait qu'en introduisant une plus grande transparence et une meilleure information quant aux différences des prix d'un pays à un autre de l'U.E.M., l'Euro va entraîner une baisse de la capacité des entreprises à segmenter les marchés. La conséquence en sera la perte d'une importante source de profit pour les entreprises. C'est ainsi, par exemple, que si les prix des voitures dans la zone devaient connaître une baisse importante, les revenus de Peugeot et Renault tomberont de 12% et 9% respectivement (The Economist, 1999).

4 - CONCLUSION :

Ce que l'on peut retenir avec la création de l'U.E.M, c'est l'abdication complète et définitive de toute souveraineté des Etats membres en matière de politique monétaire, au profit d'une nouvelle institution supranationale, la B.C.E. La stabilité des prix et le maintien d'un Euro stable risque d'être douloureux pour tous. Avec la monnaie unique, les gouvernements ne peuvent plus manipuler les taux de changes et les taux d'intérêt pour venir en aide à une économie en difficulté, et feront alors davantage appel aux politiques budgétaires et fiscales. Cependant celles-ci devront quand même, tenir compte des contraintes des critères de convergence et du pacte de stabilité.

Avec les outils de politique économique entre les mains des institutions européennes, les pays de la Zone-euro n'auront d'autres

choix que la transformation de leurs économies rigides et bureaucratiques en économies plus performantes et plus compétitives, c'est à dire la refonte des structures sociales et des structures de production sur, fort probablement, le modèle anglo-saxon. On assisterait alors à la transformation du capitalisme des «stakeholders» (capitalisme de la «solidarité» et de la responsabilité collective) en capitalisme des «shareholders» (capitalisme de l'individualisme et de la responsabilité individuelle). Quoiqu'il en soit, la création de l'Euro ne représente pas moins une grande victoire de l'Europe dans sa lutte contre l'un de ses plus grands fléaux : l'inflation.

Cependant, l'Europe connaît encore un taux de chômage très élevé, et ne peut prospérer que si sa nouvelle banque centrale est prête à prendre quelques risques pour stimuler l'investissement et la croissance à travers des taux d'intérêt plus faibles. Mais n'oublions pas que si pour certains membres de l'U.E.M. la préoccupation majeure reste le chômage, pour d'autres c'est l'inflation.

Dès lors, l'Euro, avec une politique monétaire unique, peut aggraver les discussions entre les pays membres. C'est ce qui a fait dire aux pessimistes que l'Euro va entraîner des conflits entre les Etats membres et même une nouvelle guerre européenne !

N'oublions pas cependant que les pessimistes n'ont pas cessé de prédire l'éclatement de l'U.E. et ce depuis la signature du traité de Rome en 1958, créant le Marché Commun Européen. Or, ce à quoi on a assisté c'est une intégration, en tous cas économique et financière, qui va en s'accroissant, mais qu'en est-il de l'intégration sociale, culturelle et même politique ?.

Références bibliographiques

Bayerische Landesbank, 1998. Department of Economic Research, «The Euro's contribution to Growth» *in The Economist*.

Cohen D, 1997. *L' Euro, 1997-1998, l'heure des préparatifs*. Les Editions d'Organisation, Paris.

Delors Commission, 1989. Report on Economic and Monetary Union *in The European Community, Bruxelles*.

Devoluy M, 1996. *L'Europe Monétaire, du SME à la Monnaie Unique*, Editions Hachette, Paris.

Glahe F, 1985. *Macroeconomics, Theory and policy*, Harcourt Brace Fovanovich, New York.

Institut Monétaire Européen, 1995. *Le passage à la Monnaie unique*, Bruxelles.

O.C.D.E., 1995. *Employment Outlook*.

Rainbarlt G, 1997. *Le dictionnaire de l'Euro*, Editions JVDS, Paris.

Revue Banque, 1997. Le passage à l'Euro. Supplément au n° 58 :

The Economist, 17/10/1998 p.90.

The Economist, 23/01/1999 p.67.

Time Magazine, 11 mai 1998.

Traité de l'Union Européenne, 1992. *Le traité de Maastricht*, Bruxelles

Notes

(*) Professeur et président du conseil scientifique de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université d'Alger.

()** Maître de conférences et chef du département des Sciences de Gestion de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université d'Alger.

(1) Notons que c'est en 1972 que le dollar, en tant que monnaie unique des USA fut établi.

(2) Notamment l'Américain George Soros, à travers en particulier, les fonds de «protection» (Hedge Funds).

(3) Crainte justifiée notamment par l'hyper-inflation qui a sévi en Allemagne entre 1922 et 1923 : l'indice des prix était égal à 36,7 en janvier 1922 et égal à 75×10^{10} en novembre 1923 considérant une base égale à 1 en janvier 1913, in Glahe F.R, *Macroéconomies*, Harcourt, 1985, p 392.

(4) Report on Economic and Monetary Union in the European Community, Committee for the study of Economic and Monetary Union (la commission Delors), 1989. -Voir aussi Dornbush et al, *Macroéconomies*, Mc Graw-Hill, 1998.

(5) Voir surtout Commission Européenne, traité de l'Union Européenne, 1992.

(6) Dans un prochain article, nous ferons une évaluation critique du fonctionnement de l'U.E.M et de la politique monétaire suivie depuis janvier 1999.

(7) Bayerische Landesbank, Département of Economic Research, Munich. The Euro Contribution to Growth in *The Economist* 18 avril 1998.

(8) Le manque à gagner pour les banques au sein de l'U.E.M. sera de 100 milliards de D.M par an environ, si l'on sait que les coûts des transactions en devises (les coûts des conversions des devises

européennes les unes contre les autres) s'élèvent à 1% du PIB de l'U.E.M.

RAFIK BOUKLIA-HASSANE ET NAJAT ZATLA*

L'IDE dans le bassin méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique^[1]

1. INTRODUCTION :

Le projet de constitution progressive d'une région euro-méditerranéenne repose sur l'instauration, à terme, du libre échange des marchandises et services et de la libre circulation des capitaux au sein de la zone. Bien que le mouvement des marchandises puisse être fortement corrélé à celui des capitaux, nous concentrons notre attention dans cette recherche sur l'investissement direct étranger qui constitue une modalité essentielle d'intégration régionale.

En nous plaçant du point de vue des économies réceptrices, nous poserons, tout d'abord, à l'instar de R. Lucas (1990), la question des déterminants de l'investissement direct étranger (IDE) entrant, notamment, dans les Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM). La connaissance de ces déterminants et leur catégorisation est importante aussi bien pour les gouvernements du Sud soucieux d'accroître l'attractivité de leur économie que pour les décideurs européens lorsque ceux-ci sont à même d'agir sur les facteurs favorisant le mouvement des flux de capitaux vers le Sud. A l'aide d'une analyse économétrique, nous tenterons d'identifier les déterminants de l'IDE dans les pays du bassin sud et est de la Méditerranée. Les résultats seront alors utilisés pour définir un potentiel d'attractivité de ces pays qui nous permettra de savoir dans quelle mesure la région méditerranéenne demeure en marge de l'essor considérable qu'ont connu, au cours de la période récente, les flux d'investissement étranger à destination des pays en développement (PVD).

Nous nous interrogerons, ensuite, sur les effets de l'IDE sur la croissance des économies méditerranéennes réceptrices pour voir si la mobilité des capitaux, à travers l'IDE, favorise la croissance et la convergence de ces économies, un des objectifs assignés à ce processus d'intégration régionale. En effet, si les pays en voie de développement ont privilégié, au cours des années 70, l'endettement comme source de financement de leur déficit externe, cette politique a été infléchie, ensuite, sous le poids de la contrainte de solvabilité. L'investissement direct étranger apparaît aujourd'hui comme une alternative du fait qu'il est non générateur de dettes, la composante la moins volatile des flux de capitaux externes ainsi qu'un facteur potentiel de croissance. En fait, pour le cas des PSEM, les données d'observations ne permettent pas de conclure, sans ambiguïté, à une

influence significative de l'investissement étranger sur la croissance. Ce résultat nous conduira alors à rechercher des non linéarités et notamment des effets de seuils, l'influence de l'investissement étranger sur la croissance pouvant n'être significative qu'à partir d'un niveau donné d'IDE ou de capital humain. Nous examinerons également la possibilité d'une éviction de l'investissement local qui expliquerait la faible contribution de l'investissement étranger à la croissance des économies réceptrices.

L'analyse, dans la première partie, est empirique et repose sur des estimations économétriques sur données en panel. Dans la seconde partie, nous construirons un modèle intégrant l'IDE dans les nouvelles approches empiriques de la croissance qui se sont développées à la faveur de la réinterprétation du modèle de Solow par N.G Mankiw, D. Romer et D.Weil (1992). L'estimation en panel de ce modèle, permettra, en outre, de prendre en compte les différences inobservables entre les pays qui peuvent s'avérer déterminantes.

2. EVOLUTION DES FLUX DE CAPITAUX EXTERNES DANS LES PSEM :

Il est généralement admis que les PSEM restent encore en marge de l'essor des flux internationaux de capitaux entrant dans les PVD depuis le début de la dernière décennie. Alors que les flux de capitaux à destination des PVD ont plus que doublé entre 1991 et 1995, ceux en direction des PSEM déclinent sur la même période, passant de 10 à 7.5 milliards \$US [21]. Certes, un retournement favorable de cette tendance semble s'amorcer sur la période récente mais celui-ci est principalement tiré par la Turquie. En effet, celle-ci a reçu, à elle seule plus de 60% du total de ces flux en 1997 au moment où le reste des pays de ce groupe ne parvenaient pas encore à retrouver dans leur ensemble, le niveau de 1990. L'examen détaillé de l'évolution de ces flux fait apparaître les autres éléments suivants :

- Alors que les capitaux officiels représentaient l'essentiel des flux entrant dans les PSEM, cette tendance s'inverse sur la période récente avec un afflux relativement important de capitaux étrangers privés qui se substituent progressivement aux autres formes de financement. En 1997, les capitaux privés entrant dans les PSEM ont représenté plus de 90% du total des flux nets de capitaux reçus alors que ceux-ci étaient négligeables, voire négatifs, au début de la décennie. En fait, cette tendance n'est qu'un rattrapage d'une évolution similaire observée, notamment, dans les pays en transition du PECO depuis 1992 [3] et, plus généralement, dans les PVD dans leur ensemble tout au long de la décennie [4].
- Le deuxième fait notable est l'évolution de la structure du capital privé marquée par la faible progression de l'IDE dans les PSEM. Celle-ci se situe, en moyenne durant la période 1990-1997, à 8%, bien en deçà de la croissance soutenue des flux de capitaux privés dans cette région. En conséquence, la part de l'IDE dans le total des flux de

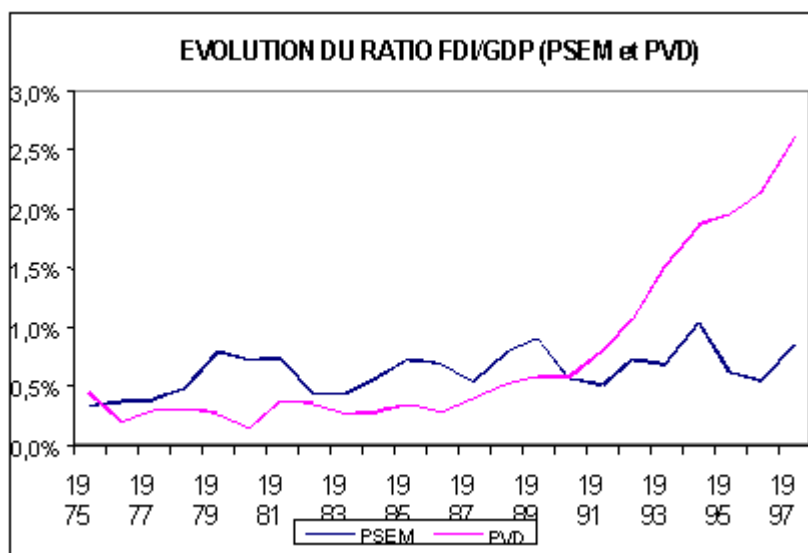
capitaux privés décline; ce qui contraste fortement avec la stabilité remarquable de ce rapport dans les économies en développement dans leur ensemble^[5].

- L'importance de l'IDE dans le financement externe de la croissance des PVD est désormais un fait d'observation. Il est, en 1997, la principale composante des flux de long terme dans les PVD et représente alors, près de 60% du total des flux de capitaux entrant dans ces pays. Cette résurgence de l'IDE est à rapprocher de son rôle attendu d'être, plus significativement que les autres formes de financement telles que l'endettement externe, un moteur de la croissance. Cependant, les PSEM demeurent relativement en marge de ce processus de substitution de l'IDE aux autres forme de financement et à l'endettement externe notamment. En effet, non seulement la croissance de l'IDE est moins soutenue dans les PSEM mais, de plus, les flux d'endettement externe y croissent plus vite que dans le reste des PVD.

Ainsi, et bien que les PSEM aient déployé, durant la dernière décennie, des efforts importants et coûteux en vue d'intensifier leur flux d'IDE, les résultats ne semblent pas avoir été à la mesure de la panoplie des actions engagées. Bien plus, la part des PSEM dans le total des flux en direction des PVD décline, passant de 12% en moyenne sur la période 1970-1985 à moins de 4% entre 1985 et 1997.

Ce constat reste valable, comme le montre la figure ci-dessous, lorsqu'on contrôle la taille du marché de ces économies.

Evolution du ratio FDI/GDP (PSEM et PVD)



Source : D'après World Bank (1999b)

De plus, l'évolution en ciseaux du ratio FDI/GDP, retracée par la figure, s'accompagne, de façon inattendue, d'un taux de croissance comparativement élevé des PSEM sur toute la période. Le dynamisme de cette région n'a, manifestement, pas été un facteur suffisant d'attractivité du capital étranger.

TABLEAU 1 : IDE ET CROISSANCE DANS LES PSEM ET PVD

	FDI/GDP		CROISSANCE GDP	
	1975-1990*	1990-1997	1975-1990*	1990-1997*
PSEM	0,62%	0,69%	4,38%	3,51%
PVD	0,37%	1,66%	3,33%	2,93%

*hors Liban

Source : D'après World Bank (1999 b)

3. ANALYSE EMPIRIQUE DES DETERMINANTS DE L'IDE DANS LES PSEM :

Cette apparente faiblesse de l'IDE entrant dans les pays méditerranéens au moment où d'autres PVD connaissent une augmentation massive de ces investissements pose naturellement la question de l'identification des facteurs déterminant le flux de ces investissements étrangers. Les déterminants de la localisation géographique des IDE ainsi que l'évaluation de leur contribution à la croissance des économies réceptrices deviennent, alors, deux questions essentielles à la connaissance des mouvements de ces capitaux externes.

A travers une analyse empirique, nous nous proposons dans cette section :

1. d'identifier, en nous situant du point de vue de l'économie réceptrice, les facteurs explicatifs des performances spécifiques des PSEM en matière d'attraction de l'investissement étranger,
2. d'évaluer la contribution spécifique de ces facteurs à la variabilité de l'IDE,
3. de voir si les PSEM, une fois que nous contrôlons les fondamentaux de leur économie, restent encore en marge des mouvements de capitaux étrangers que connaissent les PVD sur la période récente. Nous tenterons, à cet effet, de savoir si la faiblesse apparente des flux de capitaux à destination des PSEM est due à un potentiel d'attractivité *insuffisant* ou à une *inexploitation* du potentiel d'attractivité existant.

Peu d'études ont été consacrées aux déterminants de la localisation géographique de l'IDE dans les PSEM. Une contribution de l'ERF (ERF (1998)) consacrée aux pays du Moyen Orient et de l'Afrique du Nord fournit une nomenclature générale des facteurs influençant la structure géographique des IDE. Celle-ci est conçue de façon pyramidale et intègre, par ordre d'antériorité, les facteurs d'ordre sociétal, les facteurs d'ordre infrastructurel, la dotation en facteurs de production, la stabilité de l'économie ainsi que la présence d'un environnement favorable et

incitatif. Peter, A Petri (1997), à l'aide d'un modèle économétrique, compare l'attractivité des PSEM à celle des PVD dans leur ensemble mais cette étude est menée en coupe transversale et, par conséquent, n'exploite pas la dimension temporelle des données. Notre analyse contribue à cette littérature :

- par l'intégration de données d'infrastructures physiques parmi les facteurs explicatifs de l'IDE,
- et, d'une façon plus générale, par la présentation d'une étude systématique et structurée en panel des facteurs influençant la localisation spécifique des IDE dans les pays du bassin sud et est de la région méditerranéenne.

A. Spécification du modèle :

a) Deux grands groupes de variables susceptibles d'affecter le niveau d'IDE entrant dans une économie peuvent être distingués. Le premier ensemble regroupe les facteurs spécifiques au pays d'origine de l'IDE et détermine l'offre de capitaux externes. Ces 'push-factors' qui représentent le coût d'opportunité des investissements étrangers affectent, d'une façon globale, l'ensemble des économies périphériques de la région. Dans ce cadre, nous utilisons le taux de croissance des principaux pays exportateurs de capitaux vers la région méditerranéenne comme facteur susceptible d'expliquer l'offre d'IDE vers la région.

b) Le deuxième groupe de variables se rapporte aux facteurs internes au pays d'accueil (pull-factors) qui incitent l'entreprise à se localiser à l'étranger. Ces facteurs sont spécifiques à l'économie réceptrice et déterminent la structure géographique des investissements étrangers. Dans ce cadre, nous introduisons, comme variable explicative, la croissance du marché qui sera approchée par le taux de croissance du PIB réel tandis que l'IDE sera rapporté au PIB afin de contrôler la taille du marché. Les conversions en dollars sont faites suivant la parité du pouvoir d'achat afin de corriger celles-ci des différences entre les prix domestiques.

c) L'un des objectifs des programmes de réforme économique initiés par les PSEM a été d'attirer les IDE dans leur économie respective. Ces réformes ont touché plusieurs domaines de l'économie: mesures de stabilisation interne (libéralisation et stabilisation des prix, réduction des dépenses publiques) ; libéralisation externe (réduction du taux de protection, convertibilité du compte courant et libéralisation progressive du compte capital par une réglementation permissive des IDE, du rapatriement du capital et des bénéficiaires et la conclusion de traités d'investissement bilatéraux) ; renforcement du secteur privé (promotion de l'investissement privé, privatisations). Comme on ne dispose pas d'un indice de réformes qui aurait réduit la dimension de ces facteurs potentiels d'attractivité, on utilisera le taux d'inflation et la mesure du déficit public pour évaluer les résultats des programmes de stabilisation, et le volume des échanges, en pourcentage du produit, comme mesure de l'ouverture de l'économie. L'importance accordée au secteur privé dans l'économie sera approximée, de façon frustrée, par le volume de crédit bancaire alloué à ce secteur. Faute d'indices synthétiques, cet ensemble d'indicateurs se voudrait, ainsi, approcher le degré de

stabilité macro-économique ainsi que l'état d'avancement des réformes économiques [6].

d) Nous nous proposons également d'examiner l'influence du stock d'infrastructure sur l'attractivité des économies ; des services d'infrastructure inadéquats pouvant constituer une barrière à l'entrée des investissements étrangers. L'infrastructure a, généralement, été étudiée à travers sa contribution potentielle à la croissance économique [7]. Nous considérons, pour notre part, l'infrastructure dans sa relation avec l'IDE pour évaluer sa contribution à l'afflux des investissements étrangers dans les pays sud méditerranéens. Le rôle des infrastructures physiques dans l'attractivité des IDE est souvent évoqué mais n'a pas, pour autant, fait l'objet d'une analyse systématique. La disponibilité de séries longues élaborées par D. Canning (1998) nous a permis, en recourant à l'analyse en composantes principales, de construire un indice synthétique d'infrastructures qui reproduit au mieux la variance des indicateurs retenus et d'examiner l'impact de la dotation en infrastructures physiques sur les flux d'IDE entrant dans les PSEM [8].

B. Résultats Empiriques :

a) Le groupe retenu comprend les neuf pays suivants pour lesquels on dispose de données suffisantes: Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie, Tunisie et Turquie. Nous avons utilisé un panel non 'balancé'. Dans le cas contraire, l'importance des données manquantes notamment sur le Liban et, à un degré moindre, sur Israël aurait considérablement réduit la taille de l'échantillon. La disponibilité de données dans leur double dimension individuelle et temporelle permet d'utiliser les techniques d'estimation sur données en panel. Celles-ci ont pour avantage de distinguer l'effet différencié des variables inobservables, que celui-ci soit spécifique au temps ou au pays.

b) Le tableau (2) présente les résultats de différentes estimations effectuées sur la période 1976-1997 pour le groupe des neuf pays retenus. Le test de spécification de Hausmann indique que le modèle avec effets aléatoires est plus approprié pour les équations (1), (4) et (5). Les équations (2) et (3) ont, par contre, été estimées en supposant les effets fixes. Dans une première étape, nous avons mis en relation, dans une régression de référence, l'IDE en pourcentage du PIB évalué en parité de pouvoir d'achat (FDIGDP) et les caractéristiques du marché domestique (taux de croissance du PIB : GDPRATE), l'indice du stock d'infrastructures (INFRA), un indicateur de stabilité économique (taux d'inflation: INFL) et un indicateur d'ouverture externe de l'économie (volume des échanges en pourcentage du PIB : TRADGDP). Toutes les variables explicatives sont retardées d'une période.

Les résultats reportés dans la première et deuxième colonne du tableau montrent que l'ensemble des variables, hormis le taux de croissance du PIB, sont significativement reliées, au seuil de 10%, à l'attractivité de l'économie réceptrice. En particulier, le degré d'ouverture sur l'extérieur du pays d'accueil ainsi que le niveau de son infrastructure affectent positivement les flux d'IDE entrant. Notons également que la prise en

compte de l'infrastructure physique améliorée, bien que légèrement, la qualité statistique de la régression.

Les régressions suivantes introduisent les variables approchant l'état des réformes économiques, en l'occurrence, le niveau du déficit public rapporté au PIB (DEFGDP) et la taille du secteur privé approximée par les crédits alloués au secteur privé en pourcentage du PIB (CREDGDP) ainsi que les facteurs externes (CROIS_EXT) susceptibles d'affecter l'afflux d'IDE à travers le taux de croissance des principaux pays d'origine de l'investissement étranger (UE et Etats-Unis). Ces régressions successives permettent, non seulement, d'évaluer la contribution des variables correspondantes à l'évolution de l'attractivité mais, également, d'examiner la robustesse, au sens de Levine et Renelt (1992), de la régression de référence (colonne 2). Bien que ces variables, hormis Credgdp, soient affectées du signe attendu, leur significativité statistique reste, cependant, très faible ne permettant pas de conclure, sans ambiguïté, à une corrélation entre l'IDE entrant dans les PSEM et les mesures engagées par ces pays, notamment, pour renforcer le secteur privé ou pour réduire les déficits publics. La qualité de ces variables proxy ne nous a pas permis, néanmoins, de tester des spécifications alternatives, notamment, l'existence de seuils à partir desquels l'état d'avancement des réformes deviendrait significatif. Remarquons, enfin, que le conditionnement par cet ensemble de variables n'affecte pas fondamentalement la qualité statistique de la régression de référence (2). Il apparaît, en ce sens, une robustesse relative de la relation entre l'IDE, d'une part, et, d'autre part, la libéralisation des échanges externes (ouverture sur l'extérieur) et l'état des infrastructures physiques dans les pays sud et est méditerranéens.

TABLEAU 2 : ESTIMATION DES DETERMINANTS DE L'IDE DANS LES PSEM : 1976-1997

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Constant	0.060 <i>0.4</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	0.023 <i>0.12</i>	0.11 <i>0.7</i>
Gdprate(-1)	0.007 <i>1.0</i>	0.007 <i>0.98</i>	0.007 <i>0.9</i>	0.004 <i>0.5</i>	0.01 <i>1.33</i>
Tradgdp(-1)	0.012 <i>3.</i>	0.022 <i>4.4</i>	0.022 <i>4.3</i>	0.017 <i>3.1</i>	0.009 <i>2.4</i>
Infra(-1)		0.48 <i>3.3</i>	0.49 <i>3.3</i>	0.11 <i>1.1</i>	0.09 <i>1.3</i>
Infl(-1)	-0.001 <i>-1.5</i>	-0.001 <i>-1.6</i>	-0.001 <i>-1.6</i>	-0.002 <i>-1.5</i>	-0.002 <i>-1.8</i>
Credgdp(-1)			-0.002 <i>-0.5</i>		
Defgdp(-1)				0.006 <i>0.7</i>	
Crois.Ext					0.01 <i>0.40</i>
Khi²TestHausmann	1.76	10.62	30.98	9.76	10.38
p-value	<i>0.62</i>	<i>0.03</i>	<i>0.00</i>	<i>0.08</i>	<i>0.06</i>
R² ajusté	0.30	0.34	0.34	0.27	0.26
Nre d'Observ	166	166	166	140	158

Source des données: Worls Bank (1999b), IMF (1996), D. Canning (1998).

Variable dépendante : IDE en pourcentage du PIB (PPP).

FDIGDP est l'investissement étranger rapporté au PIB.

GDPRATE est le taux de croissance du PIB.

TRADEGDP est le volume des échanges extérieurs en pourcentage du PIB.

INFRA est un indice d'infrastructure pour les PSEM.

INFL est la taux de croissance de l'indice des prix à la consommation.

CREDGDP est le volume des crédits bancaires alloués au secteur privé en pourcentage du PIB.

DEFGDP est le déficit budgétaire en pourcentage du PIB (un signe positif est un excédent).

CROISS_EXT est le taux de croissance moyen de l'UE et les EU pondéré respectivement par 2/3 et 1/3.

Méthode d'estimation : LSDV pour (2), (3), (4) et RE pour le reste des équations. t de Student reportés en italique. Période d'estimation : 1976-1997

C. Contribution des facteurs explicatifs de l'évolution de l'IDE :

La régression de référence (2) peut être utilisée pour évaluer la contribution des différentes variables aux fluctuations de l'IDE dans les pays méditerranéens.

TABLEAU 3: DECOMPOSITION DE L'ECART A LA MOYENNE REGIONALE DE L'IDE SUIVANT LA CONTRIBUTION DES VARIABLES EXPLICATIVES: 1976-1997

	<i>FDIGPP</i>	<i>EFFETSFLXES</i>	<i>GDP RATE*</i>	<i>TRAD GDP*</i>	<i>IND INFRA*</i>	<i>INFL*</i>	<i>RESIDUS</i>
<i>ALG</i>	-0.29	0.03	-0.01	-0.04	-0.32	-0.01	0.07
<i>EGY</i>	0.48	0.98	0.01	-0.28	-0.23	-0.01	0.01
<i>ISR</i>	0.15	-1.35	0.00	0.39	1.18	0.07	-0.13
<i>JOR</i>	0.08	-0.20	0.01	0.42	-0.18	-0.02	0.06
<i>MAR</i>	-0.10	0.47	-0.01	-0.24	-0.35	-0.02	0.06
<i>SYR</i>	-0.26	-0.25	0.01	0.01	-0.07	-0.01	0.05
<i>TUN</i>	0.45	0.24	0.00	0.02	-0.07	-0.03	0.29
<i>TUR</i>	-0.26	0.08	0.00	-0.34	0.04	0.05	-0.09

Note : $x^*_i = (x_i - \bar{x}) / a_x$ où x_i est la moyenne temporelle du pays i , \bar{x} la moyenne régionale et a_x le coefficient de x dans la régression de référence. Le résidu est égal à $fgdpp - (\text{somme } x^*_i)$.

En *moyenne* sur la période 1976-1997, les variables qui contribuent le plus aux variations de l'investissement étranger autour de sa moyenne régionale sont le degré d'ouverture de l'économie et l'état des infrastructures. Une plus grande ouverture de l'économie en Egypte et Turquie, dont le niveau est inférieur à la moyenne régionale, améliorerait davantage l'attractivité de ces pays. L'infrastructure contribue de façon essentielle à l'afflux des capitaux étrangers en Israël alors que le faible développement de celle-ci en Algérie et au Maroc a constitué l'une des barrières les plus importantes à l'entrée des IDE dans ces pays. Cette décomposition confirme, enfin, que, dans l'ensemble, le taux de croissance de l'économie n'a que faiblement contribué, en moyenne, aux fluctuations de l'IDE.

D. Biais régional :

La détermination des facteurs de localisation de l'IDE conduit à s'interroger sur la présence d'un éventuel biais régional dans la distribution géographique de l'IDE dans les PVD. Les performances des pays du bassin Sud et Est de la région méditerranéenne en termes d'afflux des IDE sont-elles comparables à celles des PVD dans leur ensemble ?

Pourtant, la faiblesse des flux d'investissements étrangers en direction des PSEM relativement à la moyenne des PVD est communément admise et semble être un fait d'observation. Elle apparaît à travers l'évolution du rapport de l'IDE à la taille de l'économie, principalement sur la période récente, et l'analyse statistique de cette évolution, présentée précédemment, confirme, de prime abord, ce jugement. Néanmoins, en procédant à une comparaison entre des économies *structurellement différentes*, ces analyses ne permettent pas de

déterminer si la faible attractivité des PSEM est inhérente aux caractéristiques spécifiques de leur économie ou relève, au contraire, d'un biais régional qui persiste même lorsqu'on contrôle les fondamentaux de ces économies.

La question est importante du point de vue des politiques économiques car, selon le cas, les faibles performances des PSEM relèveraient d'un potentiel d'attractivité insuffisant ou, alternativement, d'une intensité des flux d'IDE loin du potentiel d'attractivité existant dans ces pays.

Pour mettre en évidence un éventuel biais régional contre l'investissement direct dans le bassin sud méditerranéen, nous avons introduit dans les spécifications précédentes une variable indicatrice régionale, DUMMY_PSEM, prenant la valeur 1 pour les PSEM et 0 ailleurs pour un échantillon de 54 pays en développement^[9]. Par cela, nous considérons, non plus les différences entre les pays, comme précédemment, mais les spécificités inter régionales (PSEM / reste des PVD). La variable indicatrice des pays d'Amérique Latine figurant dans l'échantillon, DUMMY_AL, permet de comparer les performances de ces économies avec celles des PSEM.

Nous contrôlons ainsi, sur chaque période, la taille de l'économie, son taux de croissance, son degré d'ouverture, sa stabilité économique et son stock d'infrastructure. Trois périodes d'estimation ont été retenues. Elles couvrent successivement les années 1976-1997, 1980-1985 et 1990-1995.

La première colonne du tableau 4 présente les résultats d'estimation pour l'ensemble des 54 pays de l'échantillon. On constate que la qualité de l'estimation s'améliore lorsqu'on passe du sous-groupe des PSEM à l'ensemble des PVD. Le taux de croissance du PIB et l'indice d'infrastructure deviennent, ainsi, des déterminants significatifs, au seuil de 1%, des flux d'investissements étrangers vers les PVD.

L'intensité *relative* des flux d'IDE vers les PSEM est étudiée dans les régressions (2), (3), et (4). Celles-ci révèlent la présence d'un biais régional significatif contre les PSEM sur l'ensemble des périodes étudiées. On peut ainsi estimer que, entre 1976 et 1997, et après correction des caractéristiques structurelles des économies, l'attractivité des PSEM a été de 0.2 point inférieure aux autres régions. Ce biais négatif est plus important en fin de période passant de 0.26 entre 1980-1989 à 0.40 entre 1990-1995.

Ces résultats indiquent que les flux d'IDE à destination des PSEM sont loin du potentiel d'attractivité existant dans ces pays, les investisseurs étrangers ayant une 'préférence' non expliquée par le modèle pour les autres régions. Ce biais régional négatif, est présent, de façon quelque peu inattendue, tout au long des 2 dernières décennies. Il confirme, néanmoins, la dégradation significative des performances de ces pays relevée au cours des années 90.

En résumé, les résultats empiriques que nous avons présentés, bien qu'ils ne soient pas sous-tendus par un modèle théorique, montrent,

néanmoins, une fragilité relative des corrélations (partielles) entre l'afflux d'IDE dans les PSEM et les variables explicatives que nous avons adoptées. Cependant, le stock d'infrastructures affecte positivement les flux d'IDE entrant alors que, de toutes les composantes des réformes, le degré d'ouverture économique est la plus significative. Ces mêmes relations, appliquées aux PVD dans leur ensemble, apparaissent plus robustes et significatives.

Nous avons également mis en évidence, par rapport aux spécifications retenues et aux variables proxy adoptées, un biais régional négatif contre l'investissement étranger dans les pays sud méditerranéens. Ce biais régional est significatif et aurait probablement été plus accentué sur la période récente si on avait inclus les pays de l'Europe centrale et orientale dans l'échantillon des PVD considéré.

TABLEAU 4: ESTIMATION DU BIAIS REGIONAL :

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Période	1976-1997	1976-	1980-	1990-	1976-
Constant	0.11 <i>1.2</i>	-0.05 <i>-1.2</i>	-0.16 <i>-2.2</i>	-0.05 <i>-0.8</i>	-0.11 <i>-2.4</i>
Gdprate(-1)	0.020 <i>5.4</i>	0.02 <i>5.6</i>	0.02 <i>3.9</i>	0.02 <i>1.9</i>	0.02 <i>5.7</i>
Tradg dp(-1)	0.012 <i>5.4</i>	0.023 <i>14.5</i>	0.020 <i>8.5</i>	0.30 <i>11.5</i>	0.023 <i>14.7</i>
Infra_PVD(-1)	0.21 <i>5.3</i>	0.07 <i>3.4</i>	-0.05 <i>-1.1</i>	0.09 <i>2.7</i>	0.05 <i>2.5</i>
Infl(-1)	-3.5.E-5 <i>-0.1</i>	5.7.E-6 <i>0.2</i>	7.9.E-4 <i>1.2</i>	-1.4.E-5 <i>-0.3</i>	- <i>-0.12</i>
Dummy_Psem		-0.29 <i>-5.5</i>	-0.26 <i>-2.9</i>	-0.32 <i>-3.7</i>	-0.22 <i>-3.9</i>
Dummy_AL					0.12 <i>2.5</i>
R ² ajusté	0.57	0.28	0.28	0.44	0.29
Nbr d'Obser	782	782	211	282	764

Variable dépendante : IDE en pourcentage du PIB
 DUMMY_PSEM et DUMMY_AL sont des variables indicatrices respectivement des PSEM et des pays d'Amérique Latine. Les autres variables sont définies dans les tableaux précédents.
 Estimation par RE pour (1) et MCO pour (2), (3), (4) et (5). t de Student en italique.

4. INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS ET CROISSANCE DES PAYS SUD MÉDITERRANÉENS :

Jusqu'à une période récente, l'endettement externe a été la source de financement privilégiée des PVD. Une immense accumulation de dettes s'en suivi, portée, d'une part, par des politiques économiques peu prudentes des économies latino-américaines et, d'autre part, par une

crédibilité externe accrue des pays exportateurs de ressources minières à la suite des chocs favorables de la décennie 70 sur les termes de l'échange.

Cependant, il est vite apparu que la croissance que ces pays ont pu initialement connaître n'était pas soutenable à long terme car essentiellement 'extensive', tirée, notamment, par l'augmentation des dépenses publiques que ces entrées de capitaux permettaient [10].

L'assainissement économique des pays latino-américains du milieu des années 80, les plans d'ajustement structurel, notamment dans certains pays du Sud ou de l'Est de la Méditerranée, ont eu un double objectif:

1. Stabiliser ces économies pour renouer avec une croissance soutenable,
2. Susciter un regain de confiance des investisseurs étrangers, l'IDE se devant de contribuer positivement à la croissance.

Dès 1993, l'IDE représentait la principale composante des flux de capitaux de long terme entrant dans les PVD. Les coûts occasionnés par la concurrence que se livrent, désormais, ces pays en vue d'accroître leur attractivité laissent penser, en retour, à une contribution, sans ambiguïté, positive de l'IDE à la croissance. Notre but, dans cette partie, est de voir si cet objectif attendu peut être supporté analytiquement et validé empiriquement dans le cas des PSEM.

Plus particulièrement, les données d'observations sur les économies sud et est méditerranéennes permettent-elles de mettre en évidence :

- Une corrélation positive entre l'IDE et la croissance des économies réceptrices,
- Une interaction entre l'IDE et la dynamique du capital humain,
- Une relation de complémentarité (ou une relation d'éviction) entre l'investissement étranger et l'investissement local ?

A. Fondements théoriques de la modélisation :

Nous avons intégré l'IDE dans un modèle s'inscrivant dans les nouvelles approches empiriques de la croissance et dérivé des spécifications simples permettant d'évaluer l'effet de l'IDE sur la croissance des économies réceptrices. Le modèle utilisé est celui de Solow (1956) que nous 'augmentons' par le capital humain et le capital étranger et dans lequel l'investissement étranger, à travers une diffusion de la technologie et une plus grande ouverture économique, affecte positivement l'accumulation du capital humain.

La fonction de production, pour une économie i dont nous omettons l'indice, est une Cobb-Douglas à rendements constants par rapport à l'ensemble des facteurs de production mais à rendements décroissants par rapport aux facteurs accumulables. En désagrégant le capital local en capital physique K et humain H , la production se fait alors suivant :

$$Y = A(K + K^e)^\alpha H^\beta (AL)^{1-\alpha-\beta}$$

où K^e représente le capital physique étranger. Le progrès technique A et le travail L croissent à des taux respectifs constants et exogènes : g

et n tandis que le capital physique et humain se déprécie au taux identique δ .

Nous intégrons, dans la spécification, un effet de taille :

$$K^e = a.K$$

qui exprime la correspondance entre le capital étranger et la taille de l'économie approximée par son stock total de capital. Cette correspondance peut, également, être interprétée comme une relation de complémentarité entre le capital étranger et local.

La propension à investir le capital physique, s_k , comme dans Solow, est considérée comme exogène. Nous supposons qu'il en est de même pour la propension à investir le capital humain s_h . Ces rapports sont définis, avec des notations évidentes, par :

$$s_k = \frac{I_k}{Y - rK^e} ; s_h = \frac{I_h}{Y - rK^e}$$

Tenant compte de l'influence de l'IDE sur l'accumulation du capital humain, la dynamique du modèle, lorsque les variables sont évaluées en unité de travail efficace, s'exprime par :

$$\dot{k} = s_k y - (n + g + \delta)k$$

$$\dot{h} = s_h y - (n + g + \delta)h + \theta a k$$

où l'effet spécifique du capital étranger sur l'évolution du capital humain dépend du paramètre θ .

Si g et g_f désigne la croissance de l'économie, respectivement, en économie ouverte au capital étranger et en situation d'autarcie financière, la résolution complète du modèle aboutit alors à **[11]** :

$$g = g_f + \frac{1}{s} (1 - \exp(-\lambda s)) \cdot \text{Log } y_0 + \frac{1}{s} (1 - \exp(-\lambda s)) \cdot \frac{\alpha}{1 - \alpha - \beta} a$$

$$+ \frac{1}{s} (1 - \exp(-\lambda s)) \cdot \frac{\beta}{1 - \alpha - \beta} \theta a \frac{s_k}{(s_h (n + g + \delta))}$$

Une contre partie de cette équation estimable économétriquement est :

$$\text{Log } y_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Log } y_{t-1} + \alpha_2 \text{Log}(s_k)_t + \alpha_3 \text{Log}(s_h)_t + \alpha_4 \text{Log}(n + g + \delta)_t +$$

$$+ \alpha_5 a_t + \alpha_6 \left(\frac{a s_h}{s_k (n + g + \delta)} \right)_t \quad (1)$$

avec les restrictions à-priori suivantes :

$$\alpha_2 + \alpha_3 + \alpha_4 = 0 \text{ et } \alpha_2 - \alpha_5 = 0$$

En l'absence de spillover, le modèle se réduit à :

$$g = g^f + -\frac{1}{5}(1 - \exp(-\lambda s)). \text{Log } y_{t0} + \frac{1}{5}(1 - \exp(-\lambda s)). \frac{\alpha}{1 - \alpha - \beta} \alpha$$

et peut être estimé sous la forme :

$$\text{Log} y_{it} = \alpha + \alpha_1 \text{Log} y_{it} + \alpha_2 \text{Log}(sx)_{it} + \alpha_3 \text{Log}(sx)_{it} + \alpha_4 \text{Log}(n+g+\delta)_{it} + \alpha_5 \text{Log} y_{it} \quad (2)$$

B. Présentation des résultats de l'analyse empirique :

Le tableau 5 présente les résultats d'estimation du modèle (2) dans lequel le taux d'investissement en capital humain est approché, à l'instar de la plupart des approches empiriques de la croissance, par le taux de scolarisation dans le secondaire évalué pour les PSEM comme la moyenne temporelle, pour chaque pays, des données disponibles sur l'ensemble de la période 1985-1997. En outre, la variable représentant l'attractivité est approximée par le taux d'investissement étranger $\frac{IDE}{Y}$.

Du fait de la présence de variables spécifiques aux pays (Lschoolm et Lgdpc0 infra), les effets individuels ont été supposés aléatoires ; dans le cas contraire, nous aurions une parfaite colinéarité entre les effets fixes et les variables individuellement spécifiques.

Le résultat notable de ces régressions est l'obtention d'une relation positive entre le degré d'attractivité, approximé par l'IDE en pourcentage du PIB, et la croissance de l'économie. Toutefois, cette relation positive est faiblement significative. Dans ce type de modèle, cependant, l'omission d'une variable explicative peut affecter la significativité des autres variables (J. De Gregorio (1992), R. Levine et D. Renelt (1992)). Aussi avons-nous introduit, afin de contrôler la régression, des variables auxiliaires susceptibles d'avoir, par différents canaux, une incidence sur la croissance économique. Compte tenu du nombre réduit de pays, nous avons limité le nombre de variables explicatives et avons, d'abord, introduit le volume des échanges, en pourcentage du PIB (Tradgdp) comme variable approchant le degré d'ouverture économique. En outre, la croissance de certaines économies, basée sur l'agriculture, peut dépendre des aléas climatiques. Aussi avons-nous construit une variable indicatrice, dummy_pluviométrie, égale à 1 si l'indice de la production céréalière est en hausse et 0 sinon [12].

TABLEAU 5 : INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER ET CROISSANCE DES PSEM

Equations	Variables	(1)	(2)	(3)	(4)
Constant		-0.51 (-0.7)	-0.52 (-0.7)	-0.5 (-0.6)	-0.7 (-1.3)
Lgdpc0		0.87 (8.5)	0.88 (8.5)	0.87 (7.7)	0.85 (13.1)
Lgdigdp		0.17 (5.1)	0.15 (4.3)	0.16 (4.4)	0.13 (3.2)
Lndg		-0.42 (-4.2)	-0.41 (4.1)	-0.41 (-4.1)	-0.50 (-4.6)
Lschoolm		0.10 (0.6)	0.10 (0.55)	0.09 (0.5)	0.077 (0.7)
Fdigdp			0.031 (1.23)	0.029 (1.16)	0.036 (1.33)
Dummy_pluviométrie.				-0.007 (-0.37)	
Tradgdp					0.002 (0.9)
R^2		0.97	0.97	0.97	0.97
Nbr Obs		112	112	112	112

Variable dépendante : Log du PIB réel per capita

Lgdpc0 est le Log du PIB réel per capita en 1985

Lgdigdp est le Log du taux d'investissement en capital physique

Lschoolm est le Log du taux de scolarisation dans le secondaire calculé comme moyenne temporelle des données disponibles

Lndg est le Log de la croissance de la population augmentée de 0,05

fdigdp est le flux net d'IDE entrant en pourcentage du PIB.

Dummy_pluviometrie est une variable proxy indicatrice de la pluviométrie égale à 1 si la production céréalière est en hausse et 0 sinon.

Tradgdp est une variable proxy du degré d'ouverture de l'économie égale au volume des échanges en pourcentage du PIB.

Méthode d'estimation : panel avec effets aléatoires. t de Student entre parenthèses

Période d'estimation : 1985-1997 .

Source des données: World Bank (1999a - b).

Les régressions (3-4), incorporant ces différentes variables, confirment la relation positive précédemment établie entre la croissance et l'investissement direct étranger. Néanmoins, la précision de l'estimation ne s'améliore pas, outre mesure, et les variables auxiliaires entrent de façon non significative dans la régression

L'investissement direct étranger n'agirait donc que de façon faiblement significative sur la croissance des économies sud méditerranéennes réceptrices. S'agit-il d'une propriété spécifique aux pays étudiés ou d'une situation susceptible de généralisation à l'ensemble des PVD ?

a) Afin de tester la validité générale de cette proposition, nous avons réestimé l'équation (4) ci-dessus sur la période 1975-1997 pour l'échantillon des 54 pays en développement précédemment constitué. De plus, nous avons introduit le taux d'inflation ainsi que le déficit public, en pourcentage du PIB, comme variables de stabilité économique. Les

résultats, qui sont reportés dans le tableau 6 qui suit, montrent, dans la première colonne, que les coefficients de toutes les variables conventionnelles, , ont le signe attendu et sont fortement significatifs. En outre, l'attractivité (Fdigdp) affecte positivement et significativement, au seuil de 1%, la croissance des PVD dans leur ensemble.

Ce résultat contraste avec celui observé pour les PSEM. Il suggère alors :

1. de possibles non-linéarités entraînant des effets de seuil: faiblement significative dans le cas du groupe de pays à faible niveau d'attractivité ou à faible niveau de capital humain, la relation IDE - croissance redevient forte lorsqu'elle concerne les pays à niveau d'attractivité ou de capital humain élevé,
2. Une faible diffusion technologique amenuisant les effets dynamiques de l'IDE sur la croissance
3. Ou une absence de complémentarité entre l'IDE et l'investissement local du fait de conditions de production durablement plus performantes des firmes étrangères ou encore, d'une polarisation des IDE à destination des PSEM sur des secteurs non entraînant.

b) La forte significativité des variables fdigdp et fdigdp*lschool dans la régression (2) montre une relation de complémentarité entre le capital humain et étranger dans leur incidence sur la croissance. Ce résultat est également mis en évidence par E.BORZENSTEIN, J. DE GREGORIO et J.W LEE (1998). Il implique que l'effet de l'IDE sur la croissance est d'autant plus élevé que le taux d'investissement en capital humain dans le pays y est élevé: dans le cas considéré, l'influence de l'IDE est positive et croissante par rapport au capital humain à partir d'un seuil de lschool égale à 0.195/0.0547 correspondant à un taux de scolarisation dans le secondaire de 37 pour-cent atteint par l'ensemble des pays sud méditerranéens[13].

Ainsi, ces seuils ne constitueraient pas, toute chose égale par ailleurs, un obstacle à une contribution positive de l'IDE à la croissance. Ces spécifications ont, cependant, été introduites de façon ad-hoc. Le modèle (1) tente, par contre, de fournir une rationalisation à l'effet dynamique de l'IDE sur la croissance par l'introduction du terme

$\frac{as_H}{(s_X(n + g + \delta))}$ représentant l'effet indirect de l'IDE sur la

croissance via le capital humain. Il faut, toutefois, noter que cette dernière spécification pose un problème de multicollinéarité du fait de la forte corrélation entre les variables d'attractivité et de spillover malgré la périodicité annuelle destinée à augmenter le nombre d'observations pour, précisément, réduire cette multicollinéarité[14]. Les résultats d'estimation de ce modèle sont reportés dans la deuxième partie du tableau 6.

On constate que le coefficient de la variable $\frac{as_H}{(s_X(n + g + \delta))}$,

lorsque celle-ci est introduite séparément, a le signe positif attendu indiquant une contribution positive, quoique faiblement significative, de l'IDE à la croissance transitant par le capital humain (colonne 3). Cependant, lorsque cette variable est incluse simultanément avec l'attractivité (colonne 4), cette dernière se voit affectée du mauvais signe, conséquence de la multicollinéarité, relevée ci-dessus, qui affecte

ces deux variables et qui ne permet pas l'identification de leur effet. La colonne (5) reporte les résultats d'estimation pour l'ensemble des PVD.

Ces résultats, bien qu'en accord avec les prédictions du modèle, sont, toutefois, peu robustes et, tant le signe que la significativité des variables $Fdigdp$ et $Spillover$ dépendent des variables de contrôle retenues.

TABLEAU 6 : IDE ET DIFFUSION TECHNOLOGIQUE DANS LES PVD

Equations	(1) Pvd	(2) Pvd	(3) Psem	(4) Psem	(5) Pvd
Constant	-0.98 (-3.2)	-0.91 (-2.9)	-0.18 (-0.9)	-0.08 (-0.14)	-0.98 (-3.2)
Lgdp0	0.79 (22.)	0.88 (26.8)	0.90 (6.5)	0.89 (6.5)	0.79 (24.4)
Lgdigdp	0.10 (5.3)	0.10 (6.0)	0.15 (4.3)	0.15 (4.3)	0.10 (5.1)
Lndg	-0.51 (-4.3)	-0.55 (-4.6)	-0.39 (-4.1)	0.36 (-3.5)	-0.50 (-4.2)
Lschool	0.19 (8.9)				0.20 (9.0)
Fdigdp* Lschool		0.0547 (2.8)			
Fdigdp	0.037 (3.2)	-0.195 (-2.5)		-0.05 (-0.7)	0.020 (1.4)
Spillover			0.13 (1.3)	0.75 (1.1)	0.11 (1.8)
Deficit Pub.	0.01 (8.1)	0.01 (7.3)			0.011 (8.2)
Inflation	-3.21E-5 (-3.5)	-3.7E-5 (-3.9)			-3.3E-05 (-3.6)
Tradegdp	1.4E-3 (1.81)	0.004 (8.7)			0.0007 (0.9)
R2	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97
Nb. Observ.	696	696	112	112	696

Variable dépendante : logarithme du PIB réel per capita,

Lgdp0 est le logarithme du PIB réel per capita en 1975 pour les PVD et 1985 pour les PSEM,

Spillover représente le terme $fdigdp * gdigdp / (school * ndg)$,

Lschool est évalué comme moyenne temporelle pour les PSEM,

Méthode d'estimation : panel avec effets aléatoires. t de Student entre parenthèses,

Période d'estimation : 1975-1997 pour les PVD et 1985-1997 pour les PSEM.

Source des données : World Bank (1999 a-b).

En fait, nous pouvons avancer l'hypothèse que, à côté d'éventuels effets de seuil ou d'une insuffisante capacité d'absorption technologique des entreprises locales, c'est, tout autant, l'absence de complémentarité entre le capital étranger et local qui expliquerait le faible impact de l'IDE sur la croissance des économies sud et est méditerranéennes. Cette relation entre l'investissement étranger et local est examinée à l'aide des régressions présentées dans le tableau (7).

TABLEAU 7: COMPLEMENTARITE ENTRE L'IDE ET L'INVESTISSEMENT LOCAL

Variables	Psem		Pvd	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Constant	9.4 (10.3)	-20.6 (-3.7)	8.1 (26.5)	5.8 (10.2)
Gdprate	0.34 (3.7)	0.29 (3.4)	0.09 (2.8)	0.032 (1.4)
Fdigdp	1.71 (2.0)	0.46 (0.56)	3.03 (12.4)	2.72 (11.7)
Infl	-0.009 (-0.9)	-0.02 (-2.2)	-0.0002 (-0.7)	-6.8E-05 (-0.3)
Defgdp	-0.42 (-5.0)	-0.37 (-4.8)	-0.15 (-3.9)	-0.10 (-3.6)
Lschool		8.0 (5.5)		0.64 (4.0)
R2	0.26	0.39	0.19	0.20
Nbr Obs	141	141	752	666

Variable dépendante : Investissement en pourcentage du PIB.
 Les variables explicatives sont définies dans les tableaux précédents.
 Méthode d'estimation : MCO. t de Student entre parenthèses Période d'estimation : 1975-1997.

En présence de complémentarité entre l'IDE et l'investissement local, le coefficient de l'IDE rapporté au PIB (FDIGDP) est supérieur à 1 **[15]**. Si l'hypothèse est acceptable pour les PVD dans leur ensemble (Régressions 3 et 4), par contre, les données d'observation semblent rejeter une telle hypothèse pour les économies sud méditerranéennes (Régressions 1 et 2). Bien que ces résultats soient sensibles aux méthodes d'estimation retenues, on ne peut, ainsi, exclure que les effets statiques soient dominants et que les investissements étrangers exercent, en impact, un effet d'éviction du capital local qui réduit leur contribution à la croissance des économies des PSEM.

4. CONCLUSION ET IMPLICATIONS DE POLITIQUE ECONOMIQUE :

Dans cette étude, nous avons abordé l'analyse de l'IDE dans les PSEM à travers la détermination des facteurs de sa localisation d'une part, et l'évaluation, d'autre part, de son effet sur la croissance économique. En identifiant les déterminants de l'IDE, nous avons tenté de donner un contenu précis à la notion de potentiel d'attractivité des PSEM. Il est apparu que les caractéristiques structurelles de ces économies, dans la mesure des données statistiques disponibles, ne suffisaient pas à expliquer le niveau des flux entrant dans ces pays. En second lieu, l'analyse économétrique qui a été menée a montré l'ambiguïté, pour le moins, de l'impact de l'IDE sur la croissance des pays sud méditerranéens comparativement au reste des PVD.

Les PSEM doivent ainsi faire face à un double challenge: accroître, d'une part, leur flux d'investissement entrant et, d'autre part, et d'une façon tout aussi fondamentale, intensifier ces flux en promouvant les IDE porteurs de croissance de par les effets de diffusion que ceux-ci sont susceptibles d'exercer. Le degré d'ouverture de l'économie, approximé par la somme des échanges extérieurs, est fortement significatif dans toutes les spécifications retenues et agit favorablement sur l'intensité des flux entrant. Aussi, une politique de change et de déprotection appropriée devrait-elle améliorer l'attractivité des économies réceptrices. Certes, la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires peut réduire le niveau l'IDE mais cet effet négatif concernera principalement l'IDE de type 'tariff-jumping' qui est, en général, un investissement volatile et orienté vers le marché local de par sa faible compétitivité sur le marché international.

Le rôle des infrastructures n'a pas reçu une attention suffisante dans la littérature sur les déterminants de l'IDE. Le faible niveau du stock d'infrastructure constitue un frein au développement des investissements étrangers dans la région principalement dans les pays du Maghreb et l'Egypte. En présence de services d'infrastructure déficients, la réponse de l'IDE aux réformes économiques entreprises en vue d'accroître l'attractivité de ces pays peut s'avérer décevante. En conséquence un développement des infrastructures, non seulement exerce un effet favorable sur l'attractivité de l'économie, mais permet également, lorsqu'il est financé par un appel à l'investissement étranger et, de par l'importance du volume d'investissement qu'il requiert et qu'il induit en retour, d'atteindre le seuil critique d'IDE à partir duquel les non linéarités peuvent s'exercer.

Si ces mesures de politiques économiques sont destinées à accroître le potentiel d'attractivité des PSEM, elles ne permettent pas, cependant, de supprimer, à elles seules, le gap que l'analyse économétrique a mis en évidence entre le potentiel d'attractivité et l'investissement entrant. Une politique volontariste des pays d'origine de l'IDE visant à réduire sinon à supprimer le biais régional négatif trouverait, dès lors, sa justification. Celle-ci aura à dépasser le cadre strictement économique pour promouvoir un rapprochement culturel entre les rives Nord et Sud et créer les formes institutionnelles contribuant à restaurer *l'attractivité sociétale* des PSEM que la proximité géographique et les relations historiques devraient, toutes choses égales d'ailleurs, faciliter.

D'autre part, un intense effort des Agences de Promotion de l'IDE est également nécessaire en vue de révéler et mettre en avant le potentiel d'attractivité de la région qu'une image négative, parfois associée à la région, tend à occulter.

Enfin, la faible corrélation entre les réformes engagées par les PSEM et les flux d'IDE entrant dans les PSEM peut être la conséquence d'une perception de fragilité par les firmes étrangères des réformes entreprises dans ces pays. Dans ce contexte, l'un des avantages attendus et liés aux accords d'association est la crédibilité que ces derniers confèrent aux réformes engagées dans les pays du Sud qui,

autrement, pourraient être considérées par les entreprises étrangères comme des engagements réversibles et non crédibles.

Cette étude a également mis en évidence la faible contribution de l'IDE à la croissance des PSEM. En fait, ce n'est pas uniquement comme source de financement que l'IDE influence la croissance des PVD. La contribution de l'IDE, sans que celle-ci soit nécessairement linéaire, est également attendue à travers, notamment :

- un transfert d'actifs immatériels (transfert de technologie, diffusion du savoir-faire, du système d'organisation et de gestion ...),
- un renforcement des capacités de pénétration des marchés étrangers,
- un approfondissement de la contestabilité des marchés.

Ces gains dynamiques sont, cependant, incertains. Au-delà de la mise en place d'un cadre légal de protection de la propriété intellectuelle, leur réalisation requiert notamment :

- La mise à niveau de l'industrie locale, entendue comme :
 - un accroissement de sa capacité potentielle d'absorption des technologies diffusées par les firmes étrangères
 - un accroissement de sa compétitivité pour atténuer l'éviction du capital local que le choc de l'ouverture au capital étranger entraînera en impact.
- Une promotion ciblée d'IDE de seconde génération, porteurs, de par leur nature même, de technologie et permettant l'insertion des pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée à l'économie régionale par la localisation, en leur sein, de segments de la chaîne de production internationale. **[16]**

BIBLIOGRAPHIE :

Barro R.J. 1991. "Economic Growth in a Cross-section of Countries." *Quarterly Journal of Economics*, V106 : 404-443.

Bergsman J., H.G. Broadman et V. Drebensov. 2000. "Improving Russia's Policy on Foreign Direct Investment" Working Paper Series 2329, World Bank, Washington, D.C.

Borzenstein E.J., J.W. De Gregorio et J.W. Lee. 1998 "How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth ? " *Journal of International Economics*, V45 :115-135.

Canning G.D. "A Data Base of World Infrastructure Stocks, 1950-1995" Working Paper Series 2246. World Bank, Washington, D.C.

Canning.D., M. Fay et R. Perotti. 1994. "Infrastructure and Growth" in M. Baldassari, L. Paganetto et E. Phelps (eds.) *International Differences in Growth Rates*. London :Mac Millan Press Ltd.

Calvo G., L. Leiderman et C. Reinhart. 1993. "Capital Inflows and the Real Exchange Rate Appreciation in Latin America : The Role of External Factors." *IMF Staff Papers*, V40,

Corden W.M. 1990. "Macroeconomic Policy and Growth: Some Lessons of Experience" *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economic* 1, 1990.

De Gregorio J. 1992. "Economic Growth in Latin America" *Journal of Development Economics* V39:59-84.

De Melo. M, A. Gelb et C. Denizer .1996. "Patterns of Transition from Plan to Market. " *World Bank Economic Review*, V 10 :1-32

Easterly. W et S. Rebello. 1993. "Fiscal Policy and Economic Growth : an Empirical Investigation." *Journal of Monetary Economics* , V32

Economic Research Forum. 1998. "Trends in the MENA Region. " Le Caire.

Edwards, E. 1998 : "Capital inflows into Latin America : a stop-go story ? " Working Paper 6441 National Bureau of Economic Research.

El-Erian, M. 1992. "Restoration of access to voluntary market financing" *IMF Staff Papers* V39,

El Erian.M et M.El Gamal. 1997. "Attracting foreign direct investment to arab countries : Getting the basics right" Working Paper 9718, Le Caire :ERF.

Ghura,D. 1995. "Macro Policies, External Forces and Economic Growth in Sub-Saharan Africa" *Economic Development and Cultural Change*, 759-778.

Haddad. M et A. Harrison. 1993. "Are There Positive Spillover From Direct Foreign Investment? Evidence From Panel Data for Morocco" *Journal of Development Economics* V42: 51-74.

International Monetary Fund. 1996. "International Financial Statistics Yearbook" Washington, D.C.

Lahouel, M.E.H. 1999. "Foreign Direct Investment, the European Mediterranean Trade Agreements and Trade Liberalisation between MENA Countries" Paper presented at the workshop on The Dynamic of New Regionalism in MENA : Integration, Euro-Med Partnership Agreements and After. Cairo, Fevrier 1999

Levine.R et D.Renelt. 1992 : "A Sensitivity Analysis of Cross –country Growth Regressions" *American Economic Review* V.82 : 942-963.

Lucas R. E. Jr. 1990. " Why Does'nt Capital Flow From Rich to Poor Countries ?" *American Economic Review*, V80 : 92-96.

Mankiw N.G., Romer.D et Weil.D. 1992. "A Contribution to the Empirics of Economic Growth" *Quaterly Journal of Economics*, V106 : 407-437.

Mitra.A., A.Varoudakis et M.A. Veganzones. 1998. "State Infrastructure and Productive Performance in Indian Manufacturing" Technical paper 139, OECD , Paris.

Petri P.A. 1997. "The Case of Missing Foreign Investment in the Southern Mediterranean, " Technical paper 128. OCDE. Paris

Singh. H et K.W. Jun. 1995. "Some New Evidence on Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countrie" *Policy Research Working Paper 1531, World Bank*

Solow.R.M. 1956 "A Contribution to the Theory of Economic Growth" *Quaterly Journal of Economics* V70 : 65-94.

Summers.R et A.Heston..1991. "The Penn World Tables (mark5): An Expanded Set of International Comparison, 1950-1988" *Quaterly Journal of Economics* V106 :327-336

UNCTAD.1995. *World Investment Report::Transnational Corporations and Competitiveness*. United Nations Conference on Trade and Development. UN Publication No. E.95.II.A.9.

World Bank. 1999a. "Global Development Finance." Washington, D.C.

World Bank. 1999b. "World Development Indicators." Washington, D.C.

Notes

* Faculté des Sciences Economiques d'Oran et CREAD (Alger).

[1] Cet article est la synthèse d'une étude réalisée pour le compte de la Commission Economique de l'Union Européenne dans le cadre du programme FEMISE. L'étude a également bénéficié d'un financement du CREAD. Les auteurs remercient les participants aux conférences du FEMISE qui se sont tenues à Marseille particulièrement les professeurs Khalid SEKKAT et Sergio ALLESSANDRINI. Ils restent, naturellement, seuls responsables des insuffisances éventuelles.

[2] Les pays méditerranéens considérés, dans cette section, sont l'Algérie, l'Egypte, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Syrie, la Tunisie et la Turquie.

[3] Cf S. Claessens, D.Oks et R.Polastri (1998)

[4] Cf M.A. El Erian et M.El Gamal (1997). Sur la résurgence du financement privé dans les pays latino- américains, voir M.A El-Erian (1992), S.Edwards (1998).

[5] Voir tableaux en Annexe B du rapport final.

[6] Dans leur étude sur la transition dans les PECO, De Melo et al (1996) construisent un indice de libéralisation de l'économie pondérant trois dimensions des réformes dans les PECO: la libéralisation du marché interne, la libéralisation des échanges externes et l'état d'avancement des privatisations. S, Claessens et al (1998) utilisent cet indice comme déterminant potentiel des flux de capitaux vers les PECO tandis que H, Sing et K,W Jung (1995) utilisent les indices de risque économique et politique développés par l'agence BERI S,A dans leur étude sur l'IDE dans les pays en développement.

[7] Cf W.Easterly et S.Rebello (1993), D. Canning et al (1994), A Mitra et al (1998) entre autres.

[8] Parmi les types d'infrastructures susceptibles d'affecter l'attractivité d'une économie, nous avons retenu la puissance électrique générée, le nombre de lignes téléphoniques installées et la densité du réseau ferroviaire. L'absence de séries longues et fiables n'a pas permis d'inclure d'autres indicateurs d'infrastructure dont, notamment, la longueur du réseau routier.

[9] La composition de cet échantillon figure dans le rapport final.

[10] Cf W, M. Corden (1990)

[11] Pour une dérivation formelle de ces résultats, se reporter au rapport final de l'étude.

[12] Cf D.Ghura (1995).

[13] Le taux de scolarisation comme variable proxy du taux d'investissement en capital humain est une approximation qui invite, cependant, à considérer avec prudence le niveau calculé de ces seuils.

[14] Le coefficient de corrélation entre ces variables, calculé sur 215 observations, est 0.9.

[15] Cf E.J Borzenstein , J.W. De Gregorio et J.W. Lee.(1998).

[16] Sur ce type d'investissement, voir la contribution de J. Bergsman, H.G. Broadman et V. Drebensov (2000)
