

## **LA CRISE FINANCIERE, LA MONDIALISATION ET L'ALGERIE: NOUVEAUX DEFIS ET PERSPECTIVE STRATEGIQUES**

Hartmut **ELSENHANS**\*

### **RESUME**

L'insertion dans la mondialisation implique une dévaluation monétaire entraînant l'échange inégal. Dévaluation ne signifie pas compression des revenus des masses, mais transformation de l'échange comparatif en compétitivité et constitue ainsi une forme intelligente de mobilisation de la rente. Une stratégie de développement rejetant les partis pris de la théorie économique orthodoxe peut allier libéralisation économique et intervention étatique. Sachant que la crise financière mondiale renforce les économies capables de générer une croissance économique endogène, l'Algérie doit rejeter la tentation de se reposer sur les rentes minières et pétrolières dont l'augmentation ne sera que temporaire. Le pays, dont les ressources agricoles sont limitées, doit plutôt promouvoir une répartition de la rente par la restructuration économique et l'ouverture vers le marché mondial s'appuyant sur la promotion de la consommation intérieure.

**MOTS CLEFS:** Mondialisation, export-led growth avec rente, dévaluation, crise financière mondiale

**JEL CLASSIFICATION:** F01, F13, F 54, G15, O14

### **AVANT PROPOS**

L'Algérie fait face aux tendances contradictoires de la crise actuelle. Cette crise est d'abord une crise des marchés financiers. Néanmoins, elle met en évidence des contradictions qui opèrent à plus longue échéance. L'élément dominant en est la mondialisation de la production. Celle-ci crée des problèmes de compétitivité liés à l'émergence de nouveaux pays industriels. La demande de ces pays crée certes de nouveaux débouchés pour les exportateurs de pétrole, ce qui pourrait laisser croire aux Algériens que la rente des hydrocarbures

---

\* Université de Leipzig, Institut de sciences politiques.

sera à même de compenser le manque de productivité de l'industrie algérienne de longues années encore. Mais il sera difficile de protéger la rente sur les marchés financiers. La crise financière a fait perdre à l'Algérie des ressources investies sur ces marchés. Si les banques internationales ont été sauvées, les placements algériens ne l'ont pas été, ces placements n'étant pas nécessaires à la préservation du système financier international.

La rente reste fragile en raison notamment des stratégies adoptées au niveau mondial pour surmonter la crise financière. Cette fragilité devrait inciter l'Algérie à «semmer la rente» par la diversification industrielle et à ne pas se fier à la capacité des ressources pétrolières et gazières à faire vivre le pays. L'Algérie fait face à la compétition internationale sur les marchés de produits manufacturés en expansion limitée par rapport à l'augmentation du potentiel mondial de production, en raison des modes d'ajustement d'économies plus puissantes que l'économie algérienne. Ces dernières, en particulier les Etats-Unis, le Canada et le Japon, mais aussi certains pays émergents, hésitent à élargir leurs marchés intérieurs.

L'Algérie affronte cette tâche dans des conditions difficiles. Elle ne peut espérer que son pouvoir de négociation sur les marchés financiers soit important, même si les pays industriels s'appliquent à sauver le système actuel. En même temps, elle présente des difficultés à adopter la stratégie à la base de la réussite de pays nouvellement industrialisés, soit l'exportation de produits manufacturés basée sur la dévaluation de la monnaie (et donc la valeur internationale du travail) en dessous de sa parité d'échange<sup>1</sup>. De plus, l'économie algérienne continue de refléter les déformations induites par la rente.

Nous montrerons que l'Algérie dispose cependant d'opportunités de diversification économique en se basant sur l'exportation de produits manufacturés, tout en utilisant intelligemment la rente générée par l'exportation d'hydrocarbures. Pour cela, l'Algérie doit dépasser les discours d'antan misant sur une crise de l'économie mondiale dont elle pourrait profiter et dénonçant l'exploitation impérialiste utilisée afin de rester passif. Il apparaît plus prometteur d'accepter la régulation par le marché, dans le but de limiter le gaspillage improductif de sa propre force de travail, que de dépendre

---

<sup>1</sup> Pour mon analyse de la mondialisation, voir Elsenhans 1999b, 2006.

de la rente, ce que d'aucuns dénigreront sans doute comme l'imposition de l'exploitation capitaliste.

Nous allons essayer de démontrer qu'une telle stratégie pourrait permettre de faire jouer la rationalité économique en faveur des masses algériennes et d'atteindre aussi bien certains objectifs de la voie de la croissance endogène, qu'une intégration dans l'économie mondiale dont l'Algérie pourrait bénéficier dans son propre développement.

### **1- LA CRISE FINANCIERE INTERNATIONALE SERA SURMONTÉE SANS MODIFICATIONS PROFONDES DE L'ECONOMIE MONDIALE**

La crise financière internationale actuelle ne modifiera pas fondamentalement la mondialisation de l'économie. L'Algérie devrait donc concevoir sa stratégie de développement, en tenant compte de l'intensification de la compétition entre pays en voie de d'industrialisation par l'accès aux marchés des pays aux revenus plus élevés, que nous continuerons d'appeler développés sans tenir compte de la problématique évaluation de ce développement. A la différence des années 1930, les gouvernements du monde développé n'ont pas eu de scrupules à vouer aux gémonies les principes de l'école néolibérale, incapables d'aider à surmonter la crise dans ses manifestations concrètes. Les acteurs capitalistes eux-mêmes, ne se souciant guère de la perte de crédibilité des coryphées du libéralisme, ont soutenu cette stratégie. En dépit d'apparentes fissures et contradictions internes, le «bloc au pouvoir» à l'échelle mondiale sortira renforcé de la crise.

Les critiques globalisantes du capitalisme, se revendiquant d'un marxisme qualifié à tort d'orthodoxe (même si cette approche est la seule à avoir fait école en pratique), ou plus généralement se réclamant de l'école de la dépendance, ont sous-estimé tant le dynamisme économique que le potentiel de progressisme social du capitalisme; ce dernier consistant dans l'élévation du niveau de vie dans certaines régions du monde, non seulement dans les régions dites développées, mais aussi dans des régions longtemps considérées condamnées au sous-développement. Il ne sert à rien de qualifier la Corée du Sud ou Taiwan de pays dépendants dont l'industrialisation est considérée comme partielle. De telles critiques ignorent le fait que ces deux pays et d'autres qui suivent leur exemple, sont aujourd'hui caractérisés non seulement par une croissance importante de leur capacité productive,

mais aussi par l'expansion de leurs marchés de masse intérieurs, cette expansion permettant l'augmentation rapide de l'emploi et des revenus des masses.

La mondialisation a bien servi des économies initialement à faible niveau industriel et permis à d'autres, qui ont éprouvé les contradictions de systèmes socialistes sur-étatisés, à surmonter leurs blocages. Ces économies et leurs classes sociales, notamment leurs prolétaires et sous-prolétaires non employés, n'aspirent pas à moins mais à plus de mondialisation. Elles luttent pour le maintien de marchés ouverts dans les pays les plus développés et soutiendront, à cette fin, les efforts du monde capitaliste de stabilisation du système économique international. Ces économies englobent tous les pays émergents, notamment les BRIC, catégorie économique qui regroupe Brésil, Russie, Inde et Chine, et l'alliance nouvelle menant l'ancien Tiers-Monde, le BISA: Brésil, Inde et Afrique du Sud.

Ainsi, l'ancien Tiers-Monde qui luttait contre la dépendance et le pouvoir de l'impérialisme, s'est transformé en alliance qui conteste certaines règles défavorisant des pays en voie d'industrialisation tout en maintenant comme objectif la stabilité économique du système capitaliste mondial. Les opportunités d'accès des pays moins industrialisés aux marchés des pays les plus développés sont à l'origine de cette mutation. En suivant cette voie, de nouveaux centres de croissance ont émergé, notamment en Asie et en Amérique latine, cependant ni en Afrique subsaharienne ni dans le monde arabe.

L'Algérie fait donc face à la transformation de son économie dans un climat mondial de libéralisation économique. L'économie mondiale continuera d'être caractérisée par la recherche de la croissance industrielle basée sur la compétition internationale. Cette orientation est suivie, non seulement par les pays industriels les plus avancés et par les sociétés multinationales qui en sont issues, mais aussi par les pays émergents qui représentent les poids lourds du Sud et qui ont réussi à développer leurs propres multinationales.

Ces tendances ne seront pas contrebalancées par les résultats probables de la gestion de la crise financière. La libéralisation du système de paiement multilatéral et des flux financiers internationaux sera maintenue grâce à l'injection de liquidités sur les marchés financiers, pour compenser la faillite de certaines banques et la baisse des valeurs boursières, sauvant de ce fait le reste des banques ainsi que les places financières.

Les gouvernements des pays industrialisés les plus avancés et de certains pays émergents ont réussi à stabiliser le système financier mondial par le biais de mécanismes monétaires keynésiens. Cette stratégie bloquera la mise en place de modèles économiques qui se réclameraient d'une vision keynésienne, non seulement du système financier, mais surtout de l'économie réelle. Dans cette configuration, les investisseurs importants dont les pertes ne menacent pas le système en place ne seront pas protégés. Ceci sera aussi le scénario à appliquer à des crises financières ultérieures, que la financiarisation de l'économie mondiale ne manquera pas de déclencher dans l'avenir.

## **2- CRISE FINANCIERE, MONDIALISATION ET SOUS CONSOMMATION: LE SYSTEME FINANCIER ET L'ECONOMIE REELLE**

La crise financière a ses origines dans des déséquilibres de l'économie réelle qui sont la conséquence de la globalisation de la production. Cette dernière entraîne des tendances à la sous-consommation que les forces dominantes de l'économie mondiale ont tenté de compenser par la financiarisation de l'économie mondiale.

La globalisation de la production a permis les gains de compétitivité de certaines économies du Sud dans le secteur manufacturier. Cette compétitivité fut initialement obtenue dans les industries de faible niveau technologique (textile, jouets, cuirs) suivant la formule néoclassique de l'avantage comparatif (en fonction des facteurs de production - travail et capital). Une adaptation structurelle des pays les plus avancés pouvait alors répondre à la nouvelle compétitivité des pays du Sud. Les pays les plus avancés pouvaient espérer compenser la compétitivité perdue dans ces secteurs par une spécialisation plus accentuée sur des produits haut de gamme, à base de l'expansion sur leurs propres marchés intérieurs. De fait, les pays du Sud les plus performants accrurent rapidement leurs exportations de produits, employant une large main-d'œuvre dans les pays industriels les plus avancés (automobile, chimie de base, équipement standardisé et même dans des secteurs de pointe tels la microélectronique, la biotechnologie, l'aviation).

En conséquence, les pays industriels se voient aujourd'hui concurrencés dans les industries de transformation par les pays émergents, à productivité moyenne encore faible, alors qu'ils ont déjà atteint des productivités élevées dans des filières de pointe. En raison

de productivités encore faibles dans les industries tournées vers les marchés intérieurs, ces pays accusent des faibles niveaux de revenus du travail. En même temps, leurs résultats à l'exportation sont encore trop faibles (et le resteront dans les pays émergents-clés) pour les forcer à apprécier les cours de leur monnaie. Pour les pays développés il y a donc compétition à la fois dans les secteurs de base et dans les secteurs à haute productivité.

Par conséquent, les pays développés tentent de maintenir leurs coûts salariaux au-dessous de l'augmentation de la productivité et de l'effet d'amélioration de leurs termes de l'échange. Ceci limite l'expansion de leur demande intérieure. Une pression sur l'emploi est ainsi engendrée malgré la hausse de la productivité. Depuis au moins le début des années 1990, cette pression sur l'emploi a mené à une situation de sous-consommation.

Etant donné les limites (faussetment) considérées comme nécessaires à la hausse des revenus de masse, les pays industriels avancés appliquent la solution du capitalisme monétaire, c'est-à-dire l'expansion de la masse monétaire plutôt que l'augmentation des salaires réels. Cette expansion va de pair avec la recherche de secteurs nouveaux d'activité dans lesquels ils ont des avantages quasi-monopolistes et parmi eux, le secteur financier. L'aisance financière et la compétition, pour devenir des places financières par la dérégulation des marchés financiers, induisent, comme dans les années 1920, la spéculation boursière. Cette dernière est entretenue par des mécanismes nouveaux, les produits dérivés : ils réduisent les besoins de crédit en réalisant des opérations d'achat constituant le « levier » nécessaire aux opérations boursières. La facilitation du financement par l'expansion du crédit allait de pair avec la réduction des besoins de financement destinés à alimenter la bulle spéculative.

La révolution keynésienne a été, entre autres, caractérisée par l'affirmation du rôle actif de la monnaie. En effet, en régime capitaliste, la monnaie est un élément de régulation qui, au sens strict, n'a pas de valeur (à l'inverse d'une monnaie marchandise), mais constitue un droit d'acheter. Lorsque des capacités de production existent, l'injection de ce droit d'achat, qui est sans valeur propre, dans l'économie, peut provoquer la production de cette valeur, à condition que ce droit soit transformé en demande dans l'économie réelle. Il y a, dans le cas contraire, création de monnaie-crédit sans contrepartie matérielle. Les libéraux traditionnels ont d'ailleurs critiqué le

keynésianisme en invoquant le caractère artificiel de la richesse créée par l'expansion monétaire (Hayek 1941, 34).

La gestion de la masse monétaire est confiée à des banques centrales dont la caractéristique principale est l'obligation de ne pas faire de profits sur leurs opérations. La libéralisation des marchés financiers provoque l'apparition du multiplicateur monétaire. Tout crédit introduit un actif nouveau dans le système bancaire, qu'une banque peut à son tour transformer en crédit; toute hausse des cours boursiers augmente la capacité de création de crédit, ce qui provoque l'expansion monétaire dans le secteur à laquelle les banques centrales peuvent répondre par le renchérissement du crédit si elles craignent l'inflation.

Les banques centrales réagissent de la sorte si l'expansion de la masse monétaire alimente la demande en créant de l'inflation, au sein de l'économie réelle, sur le marché des biens et services. La hausse des valeurs boursières n'est pas interprétée comme une inflation, mais, à cause de l'illusion, monétaire, comme une richesse.

Sur les marchés financiers, les cours ne sont pas déterminés uniquement par la capacité de production d'un surplus réel, soit les dividendes des entreprises, mais aussi et surtout par les attentes concernant l'évolution des cours. Le taux de profit réalisé sur les marchés financiers ne correspond pas à la capacité des entreprises à dégager des surplus réels, mais dépend plutôt d'attentes basées sur la «psychologie» et l'alimentation du système bancaire par des liquidités que celui-ci peut créer lui-même, aussi longtemps que de «bons» débiteurs sont prêts à s'endetter.

Cette dynamique escamote le mécanisme essentiel de contrôle et de balance de l'économie réelle. Le système capitaliste est géré par le taux de profit qui incite les détenteurs de ressources financières à l'investissement dans l'économie productive de manière efficace, en s'orientant vers des produits pour lesquels existe une demande, donc des besoins, et en s'orientant vers des technologies efficaces, c'est-à-dire les techniques qui permettent de produire les biens aux moindres coûts de travail direct et indirect. La masse de surplus à distribuer sous forme de profit dépend, dans les économies monétaires, non d'un taux d'exploitation élevé (comme c'est le cas dans une économie rentière ou d'une économie dite socialiste, dont les prix sont planifiés au niveau central) mais des dépenses nettes d'investissement. Ceci constitue l'égalité de l'investissement et de l'épargne, l'investissement

déterminant l'épargne de tout modèle macroéconomique à la suite de la révolution keynésienne (Kaldor 1955, 95). Afin que l'investissement brut dépasse l'amortissement, l'expansion de la demande de masse est nécessaire, ce que Rosa Luxembourg (1923, 88-93), bien avant Keynes, découvrit. Pour les théoriciens classiques et néoclassiques, l'expansion de la demande de masse ne pose pas de problème puisque, suivant la loi de Say (1972), les détenteurs de capital n'ont d'autres possibilités pour retenir ce capital que d'investir dans l'économie réelle. La tendance au plein-emploi est donc toujours présente, tout en incluant des adaptations sur des marchés partiels pouvant présenter des déséquilibres temporaires. En situation de plein-emploi, le coût du travail reflète la productivité marginale. La règle keynésienne selon laquelle les salaires doivent augmenter en fonction de la productivité moyenne, trouve sa justification théorique dans la loi néoclassique de Say en situation de plein-emploi (que Say suppose comme seul équilibre possible). Les keynésiens, doutant de la nécessité des détenteurs de ressources financières d'investir ces ressources dans l'économie réelle, soutiennent l'imposition de cette règle d'augmentation des salaires en fonction de l'augmentation de la productivité moyenne, même lorsqu'elle ne résulte pas des mécanismes du marché.

Pour les keynésiens, l'expansion de la demande doit finalement venir de l'augmentation des revenus des masses, donc des travailleurs et des pauvres caractérisés par une faible propension à l'épargne, ce qui explique la remarque de Keynes sur la construction de pyramides comme stratégie de sortie de crise économique (Keynes 1936, 131).

D'autres théories macroéconomiques (souvent qualifiées de synthèse monétariste) supposent que c'est l'investissement privé qui est prioritaire, à la différence de l'investissement public qui pour Keynes n'est pas nécessairement productif mais seulement créateur de revenus de masse. Pour ces macro-économistes, il est nécessaire de contenir le revenu des masses, afin de lancer l'investissement privé productif résultant dans la création d'emploi. Pour les keynésiens orthodoxes, il faut lancer la consommation de masse (en particulier, mais non seulement) par la dépense publique.

En cas d'investissement insuffisant dans un régime de compétition parfaite, l'insuffisance de l'expansion de la demande mène à la baisse du taux de profit ainsi qu'à une baisse des prix plus importante qu'une baisse des salaires nominaux (Keynes 1939). Cette disparition du profit et de la hausse des salaires réels fut le mécanisme essentiel des



relances conjoncturelles jusqu'à la crise des années 1930; il disparut en raison des barrières à l'entrée dues à l'émergence de structures oligopolistiques dans un secteur large de l'économie (Sohn-Rethel 1973, 47 ss). Le développement parallèle du complexe militaro-industriel et de l'Etat-providence, à la suite de la crise des années 1930, ont constitué la réponse à la disparition de ce mécanisme (Baran/ Sweezy 1967, 113 ss).

La financiarisation de l'économie fait partie de cette évolution. Les banques étant désormais sauvées, la dévalorisation du capital sur place sera limitée. Cette limitation de la perte de valeur du capital renforce le caractère oligopolistique de l'économie mondiale, les taux de profit étant largement en excès vis-à-vis du taux de croissance du capital.

L'importance de certains segments qualifiés de la force de travail continue de garantir, à une partie de la classe salariale, des emplois relativement stables. Même si, ici encore, les revenus tendent à être trop bas par rapport à la hausse de la productivité (et la fin de l'ère des revenus élevés dans la «nouvelle économie» en fait foi), ces segments de classes salariées vont préférer une participation limitée aux fruits de la production à un changement d'orientation politique. Ces segments ont foi en la promesse du «système existant» de leur préserver une perspective économique et considèrent que les laissés-pour-compte, qui d'après la théorie économique classique ne devraient pas exister, sont responsables de leur propre marginalisation. La désolidarisation de la classe salariale continuera aussi longtemps que les travailleurs les plus qualifiés auront l'assurance d'être privilégiés, à condition de ne pas mettre en question l'ordre en place. La crise a fourni une illustration de ce phénomène en Allemagne : les salariés disposant de revenus suffisants à l'épargne privée n'ont pas hésité à maintenir leur propension à la consommation, ce qui a servi la demande finale.

La crise financière actuelle ne mènera ni à la réappropriation keynésienne du capitalisme dans les pays les plus avancés par le lancement de la consommation des masses, ni à une plus grande participation des salariés au revenu national. L'augmentation de la consommation des masses restera inférieure aux capacités de production. La productivité continuera d'augmenter plus rapidement que la production, entraînant le maintien de la spéculation et du processus de concentration oligopolistique.

En dépit de la mondialisation, les Etats continueront de remplir trois fonctions:

- maintenir les imperfections des marchés, donc le pouvoir des oligopoles, notamment par la régulation de la propriété. Les TRIPS en sont un exemple
- assurer la sauvegarde de profits financiers créés artificiellement. Le sauvetage des banques sans contrepartie majeure illustre l'incapacité des gouvernements à récupérer la masse monétaire créée par les banques. Les gouvernements se voient ainsi forcés de transformer les gains artificiels -puisque réalisés à partir de l'expansion des masses financières- en richesse réelle par leur propre obligation et donc celle des contribuables, de servir une dette publique considérablement élargie en raison de ces opérations de sauvetage;
- maintenir des formes de protection limitée des marginalisés au sein des structures sociales qui, dans les pays industrialisés les plus avancés, sont similaires à la «société des deux tiers» dans la terminologie allemande: lorsque le travail est politiquement divisé entre une majorité plus ou moins qualifiée qui demeure attachée aux structures en place et une minorité marginalisée dans la précarité qui fait pression sur le marché du travail.

Dans les pays industriels les plus avancés, la limitation de la hausse des revenus salariaux, par rapport aux augmentations de productivité, rend possible l'expansion des inégalités. Ceci est facilité par les formes de hausse de productivité, dans lesquelles la formation sur le tas prend une importance toujours plus grande. Ce n'est pas seulement avoir acquis une qualification formelle qui importe, mais de plus en plus avoir acquis une expérience à l'intérieur de l'entreprise, qui regroupe des tâches toujours plus diversifiées. La stratégie de la métallurgie allemande, leader mondial du secteur, a montré l'importance d'une main-d'œuvre qualifiée lors de la crise actuelle, en maintenant la main-d'œuvre employée tout en réduisant les heures travaillées plutôt que de mettre les ouvriers au chômage. La difficulté de transformer en employés qualifiés les qualifications acquises par les travailleurs allemands, à productivité élevée, après la réunification du pays en est un autre exemple. Beaucoup d'ouvriers sont productifs parce qu'ils sont liés à une entreprise qui dispose d'une rente de monopole sur le marché. Cette productivité élevée est donc basée sur la rente puisque qu'elle

provient d'entreprises spécifiques aux débouchés oligopolistiques. Cette base rentière constitue la base économique de ce que Sinn (2005) qualifie d'économie de bazar. Les pays industriels avancés produisent des biens qui se vendent à prix élevé, sur la base de caractéristiques supposées refléter les qualités de marques spécifiques. Ainsi, une automobile Porsche, fabriquée à 60% à l'étranger, passe pour allemande et obtient un prix relativement élevé si elle est assemblée en Allemagne. A partir de ce profit dû à la marque, une main-d'œuvre allemande limitée continue de disposer de salaires relativement élevés, tout en étant disciplinée par la menace de délocalisation de la production à l'intérieur de l'entreprise.

### **3- LA LOI DE L'AVANTAGE COMPARATIF COMME BASE DE LA MONDIALISATION DE LA PRODUCTION ET DE L'EMERGENCE DE NOUVEAUX PAYS INDUSTRIALISES EXPORTATEURS**

La menace de la compétition en provenance des pays émergents constitue donc un élément central de la stabilisation des relations sociales dans les pays industriels les plus avancés.

Les partisans de la mondialisation y voient pour les pays à salaire réel faible une opportunité de diversification industrielle. Ces pays sont invités à libéraliser leurs structures économiques et à s'ouvrir vers l'économie mondiale. Le développement économique est attendu de la spécialisation, en fonction des coûts des facteurs de production, ainsi que de l'exportation accrue de biens manufacturés. C'est sur cette logique que le processus de Barcelone est fondé.

L'argument en faveur de la spécialisation repose sur la loi de l'avantage comparatif. Dans la formulation de Ricardo, la loi de l'avantage comparatif avance que tout pays peut exporter, même si son économie, par rapport aux économies plus avancées, présente un retard de productivité dans toutes les filières de production, à condition que ce retard varie en fonction des filières. Si c'est le cas, l'économie la plus avancée dans toutes les filières aura intérêt à se spécialiser dans les filières où son avance est la plus grande et à délaisser les filières dans lesquelles son avance est comparativement plus réduite. En se spécialisant sur ces filières de pointe, l'économie la plus avancée pourra acheter, sur la base des revenus de ces filières, bien plus de produits des filières à avance moindre en provenance des pays en retard. Cette importation est plus avantageuse qu'une

production locale dans les filières moins en avance sur les économies en retard, même si la main-d'œuvre des filières moins performantes des pays plus avancés demeure plus productive que la main-d'œuvre d'une filière identique dans les pays en retard. L'essentiel n'est pas que cette avance soit absolue, mais qu'elle soit comparativement moindre que dans d'autres filières. Puisque l'économie la plus avancée a intérêt à se spécialiser, même si elle plus performante dans toutes les filières, l'économie en retard dans toutes les filières a nécessairement la possibilité d'exporter, même sur la base d'une seule filière dans laquelle la productivité est moins en retard que dans la moyenne par rapport à l'économie plus avancée. Pour reprendre l'exemple de Ricardo (1951, 131 ss), si l'Angleterre, vis-à-vis du Portugal, a une avance de 20% en matière de production de toile et 10% dans la production de vin: à niveau de prix des facteurs de production égal en monnaie-or dans les deux pays, le Portugal n'est pas en mesure de vendre sur le marché mondial ni vin ni toile par manque de compétitivité, ce qui l'amène à payer ses importations de toile et de vin à partir de son stock d'or. La réduction du stock monétaire portugais conduit à la déflation et à l'augmentation du stock d'or anglais entraînée par l'afflux d'or portugais. En Angleterre, ceci conduit à une hausse du niveau de prix, au Portugal à une baisse des prix. Dans une économie mondiale à monnaie papier, un tel résultat est obtenu par le changement de parité des devises. L'excédent initial de l'offre de la devise portugaise, causé par l'absence de capacités d'exportations de ce pays, conduit à la baisse de la valeur de sa devise par rapport à la devise anglaise. Avec la baisse des coûts internationaux du travail, les produits portugais dont le retard de productivité est le plus faible deviennent compétitifs les premiers, de sorte que les exportations portugaises sont lancées. La substitution de produits jusqu'alors importés par des produits locaux se met en place, entraînant une baisse de l'offre de devises portugaises et une augmentation de la demande internationale en cette devise jusqu'à ce que la balance commerciale du Portugal devienne équilibrée, ce qui interrompt la dévaluation de sa monnaie.

L'avantage comparatif est donc toujours transformé en compétitivité par des mouvements de niveau des prix et, dans les conditions modernes, par le changement du cours des devises. L'importance de ce mécanisme a été signalée dans la discussion est-allemande de formation des prix à l'intérieur du système socialiste (Kohlmey 1958). Il a été identifié

comme mécanisme de régulation du système capitaliste mondial et explique l'impossibilité pratique de la vision d'un monde développé capable de détruire des économies moins performantes (Busch 1974).

Dans la discussion actuelle entre Chine et pays occidentaux, la position occidentale repose essentiellement sur une critique de l'ajustement des taux de change. Les occidentaux dénoncent le taux artificiellement bas de la valeur internationale de la monnaie chinoise (Bowles/Wang 2006, Guillaumont-Jeanneney/Hua 1996). De même le rôle des changements des taux de devises à été central dans le début sur l'introduction de l'Euro (Busch 1993, 4 ss). Il a été avancé que l'introduction de l'Euro a rendu plus difficile l'ajustement des économies moins performantes et présentant une faible compétitivité internationale. Les débats sur la sortie éventuelle des pays non-compétitifs du Sud européen, de la zone Euro, sont largement focalisés sur la nécessité de rétablir ce mécanisme.

Ce mécanisme d'ajustement des taux de change joue certes en faveur de l'échange inégal, c'est-à-dire de « l'exploitation » du monde en développement par un monde plus développé, mais comme nous le verrons, il n'entraîne pas nécessairement le blocage de la diversification industrielle des économies moins performantes.

Certes, les pays sous-développés dans lesquels la stratégie de diversification des exportations a été un succès n'ont jamais été des pays à salaires réels élevé. Cependant, ils n'ont que rarement été les pays les plus pauvres du Tiers-Monde. Ce qui intéresse les clients achetant les produits des pays qui essaient de pénétrer de nouveaux marchés, ce sont les prix des biens par rapport aux prix de leurs anciens fournisseurs, et non les salaires réels des ouvriers produisant ces biens. Ce qui intéresse les firmes transnationales dans leurs décisions de délocaliser la production, ce sont les coûts de main-d'œuvre en monnaie internationale et non les salaires réels, que ces firmes d'ailleurs souvent ignorent. Lorsque les instituts de recherche, proches des entreprises industrielles des pays les plus développés, expliquent à la main-d'œuvre de ces pays que les salaires de certains pays d'Asie de l'Est et du Sud ne représentent qu'un cinquantième du salaire des pays industrialisés voici quelques années, il est surprenant que les syndicats des pays avancés ne rétorquent qu'évidemment aucune famille, dans les pays avancés, ne peut survivre avec un salaire d'un cinquantième du salaire moyen d'un ouvrier qualifié. La population des pays moins avancés ne s'accroît que s'il est possible

d'y survivre: les coûts de subsistance doivent donc être faibles. Les coûts des biens nécessaires à la reproduction doivent donc être plus faibles que dans les pays déjà industrialisés. La mondialisation ne repose donc pas sur la convergence, vers un même niveau, de tous les prix sur toutes les sites de production, mais sur le fait que certains produits réagissent uniquement aux conditions locales de production et de vente, tandis que d'autres produits voient leurs prix formés en fonction de conditions de demande à l'échelle mondiale. Plutôt qu'une «homogénéisation» à l'échelle planétaire, il y a donc interaction et fragmentation des conditions de production et de vente de certains produits et mondialisation d'autres produits. Les salaires réels qui prévalent dans différentes économies ne dépendent pas directement du coût en monnaie internationale de la force de travail.

Dans les années 1980, il a été établi qu'un ménage de Pékin avait un pouvoir d'achat de dix fois supérieur à Pékin à celui qu'il aurait en convertissant son salaire en dollars canadiens et en s'approvisionnant au Canada (Chen/Gordon/Zhiming 1994). La Banque mondiale publie régulièrement le produit national par tête au taux de change existant ainsi qu'en parité de pouvoir d'achat. Dans la plupart des pays du Sud, ce dernier est environ quatre fois supérieur au produit national par tête en taux de change existant. Nos étudiants sont parfaitement conscients de ce fait quand ils considèrent l'Inde comme un pays bon marché. Bon marché pour qui? Pour le visiteur occidental qui achète des roupies indiennes à un cours très bas. Il peut avec ces roupies s'offrir bien plus de biens et de services qu'il ne le pourrait avec sa monnaie d'origine dans son pays d'origine. C'est donc le taux de change qui détermine le coût international du travail et non les salaires réels. Ceux-ci sont certes également déterminés par la productivité dans les branches exportatrices, mais ils le sont surtout par la productivité des secteurs économiques qui produisent les biens-salaires pour la demande locale, sans pouvoir les exporter.

A l'exception de deux villes-Etats (Singapour et Hong-Kong), toutes les économies qui ont réussi leur diversification industrielle à partir de l'exportation de produits manufacturés, ont engagé ce processus en se basant sur des taux de change largement inférieurs à la parité de pouvoir d'achat. La dévaluation de la monnaie constitue ainsi un élément central du développement basé sur les exportations. Une dévaluation au-dessous de la parité du pouvoir d'achat implique l'exploitation par l'échange inégal au-delà du niveau prévu par Marx

(1972, 584). Une telle baisse de la valeur monétaire explique également l'absence, à l'échelle internationale, du mécanisme évoqué plus haut de redistribution, au plan national, des fruits du progrès technique d'une branche innovatrice vers le reste des branches de l'économie (baisse de la valeur marchande de ses produits), par la baisse de ses prix par rapport aux prix des autres branches.

Le fait que le revenu réel d'un travailleur du secteur exportateur soit supérieur à son salaire nominal, calculé en monnaie internationale, signifie qu'il peut acheter sur le marché local plus de produits qu'il ne pourrait le faire sur le marché mondial. Ce travailleur a donc accès à une palette de biens localement produits plus étendue que la palette de produits à laquelle il aurait accès sur le marché mondial. Ce surplus ne peut venir que de l'économie locale. Un potentiel de production locale est ainsi utilisé afin de dégager un surplus de production qui ne vient pas répondre à une demande internationale. Ce n'est qu'en transformant ce surplus en moyens de subsistance d'une main-d'œuvre autrement non utilisée qu'il peut être indirectement transformé en production.

Ce n'est pas la pauvreté qui rend compétitifs les pays émergents, mais la disponibilité d'un réservoir potentiel de production. Ce ne sont pas les populations affamées de l'Afrique subsaharienne mais bien plus les économies plus nanties du Sud et de l'Est asiatique, ainsi que de certaines régions d'Amérique latine qui sont à la base des poussées exportatrices du Sud.

La nature de ce réservoir de production peut être facilement identifiée. Tant que les salaires réels sont faibles, la part de l'alimentation dans la dépense des ménages se situe autour de 50%. Ce pourcentage ne diminue significativement qu'à partir du doublement du revenu des masses vivant initialement au niveau de subsistance. Environ 80% des autres constituants de la demande relèvent de produits et services simples dont la production est à la portée des petites et moyennes industries. La consommation des travailleurs de ce secteur reflète celle des travailleurs du secteur exportateur, leur salaire étant majoritairement destiné à l'achat d'alimentation et de produits manufacturés simples. L'expansion de ce secteur afin de contribuer à ce réservoir de production dépend donc de la capacité de l'agriculture locale à dégager des surplus.

On comprend alors la percée de l'Asie dans l'exportation de produits manufacturés. Les agricultures asiatiques sont parvenues à

accroître les rendements et le surplus de la production alimentaire destinée à la consommation locale. Les rizicultures asiatiques sont caractéristiques du succès de la révolution verte. La production de surplus agricole permit la dévaluation monétaire, à pratiquement n'importe quel niveau, afin d'accroître l'emploi par l'exportation supplémentaire de produits manufacturés. Aucun grand pays n'a réussi l'industrialisation par l'exportation de produits manufacturés sans avoir connu au moins initialement l'autosuffisance alimentaire, condition essentielle à la dévaluation.

Cette stratégie relève certes de l'exploitation sur le plan des valeurs échangées, mais elle permet aussi «d'importer» un bien important : un niveau élevé de l'emploi pouvant aller jusqu'au plein-emploi. Ce virage est qualifié par des auteurs Est-asiatiques de *turning point* mesuré par la hausse des salaires, non seulement dans les filières d'exportation mais aussi dans le reste de l'économie en raison de la hausse du niveau de l'emploi entraînant la raréfaction du travail (Bai 1982, 135-139). Le *turning point* est caractérisé par l'introduction de la régulation marchande des conflits sociaux, la rareté du travail engendrant le *wage drift*, soit la hausse des salaires dans toutes les filières en fonction de l'augmentation de la productivité moyenne, la formation de taux de salaires relativement moyens et la constitution de classes ouvrières par l'homogénéisation des conditions de travail et de rémunérations. Le *wage drift* mène à des luttes sociales, de type capitaliste, portées par des classes ouvrières qui adoptent rapidement le réformisme social, deviennent la base d'une société démocratique dans laquelle l'Etat joue un rôle limité et s'intègrent dans une structure politique, de type dit de démocratie bourgeoise, qui est en réalité sociale-démocrate. Toutes les sociétés dans lesquelles les classes ouvrières ont pu s'établir comme force politique ont été caractérisées par une tendance au plein-emploi.

L'existence de marchés intérieurs de masse, à la base de la rareté du travail dans toutes les filières, incite à l'innovation dans l'ensemble de l'économie, qui à son tour crée une demande suffisante en biens d'équipements en partie fabriqués localement. Ce processus, soit la capacité locale de développer des technologies et d'assimiler des technologies importées en les adaptant, peut ainsi constituer l'épine dorsale d'une économie à croissance endogène.

La mondialisation dépend donc non de salaires faibles mais de faibles coûts internationaux du travail rendus possibles par la



mobilisation d'un réservoir de production, à savoir le surplus agricole qui autrement ne serait pas produit ou, si produit, gaspillé par les propriétaires terriens. Ce réservoir de production correspond donc à des rentes foncières affectées à la subvention de travailleurs supplémentaires dans les filières exportatrices.

La mise à profit de réservoirs de production entraîne une transformation de la distribution des revenus. Au lieu d'être distribuées à des consommateurs orientés vers des biens de luxe, les rentes disponibles sont affectées à des catégories sociales aux demandes homogènes. L'homogénéisation de la demande locale favorise la croissance des industries orientées vers le marché intérieur, englobant la production de biens initialement simples et l'apprentissage technologique par de vastes collectifs de travailleurs. La petite et moyenne industrie croît grâce à ce marché local et améliore ses capacités technologiques pour devenir elle-même compétitive sur le marché mondial.

La rareté du travail rend possible le progrès technologique par la constitution de milieux compétitifs dans tous les secteurs de l'économie. Ceci constitue une voie d'accès à la croissance endogène. Son mécanisme (Romer 1994, Elsenhans 2000a), c'est à dire la création de technologies par l'expansion de la production suivant l'expansion du marché, est importé dans les filières où l'innovation est aisée. L'augmentation de l'emploi, renforcée par la demande de l'exportation, permet de gérer le problème d'économies d'échelle et des surcapacités qui caractérisent ce type de croissance sectorielle. L'expansion des marchés de masse ainsi que de nouvelles opportunités d'investissement permettent d'attirer des ressources financières vers l'économie réelle. L'expansion du marché intérieur mène ainsi au modèle économique de croissance endogène. Sur le plan politique, l'accroissement de l'investissement dans les PMI affaiblit considérablement les rentiers. Les rapports de force évoluent au profit des travailleurs et des entrepreneurs productifs et au détriment des rentiers.

Il est évident que l'Algérie aura des difficultés à suivre la voie des pays exportateurs de produits manufacturés. Le pays ne dispose pas d'une agriculture capable d'assurer l'autosuffisance alimentaire. Les denrées alimentaires devant être importées, la dévaluation ne permettra donc pas automatiquement la baisse des coûts internationaux de sa main-d'œuvre et en conséquence le développement, puisque la baisse de la

valeur internationale du dinar conduira à la hausse des prix de l'alimentation en Algérie. Malgré l'échec de l'expérience algérienne de l'économie planifiée, l'Algérie dispose cependant d'un secteur de PME bien plus diversifié que n'en possède l'Afrique subsaharienne. La distribution de revenus de masse à un sureffectif d'ouvriers dans un secteur public «déficitaire» a conduit, au moins jusqu'aux années 1980, à l'émergence d'une multitude de PME et d'entreprises informelles, disposant de compétences économiques variées et suffisamment importantes politiquement pour animer les tendances modérées du courant islamiste. Nous avons alors observé un tissu de PME relativement dense et présent du travail des métaux jusqu'à la petite construction mécanique (Elsenhans/Kleiner/Dreves 2000, 44).

#### 4- UNE INDUSTRIALISATION AU RABAIS?

L'un des arguments, soutenu par les opposants à la libéralisation, souligne que les pays, qui s'engagent dans la spécialisation sur l'exportation de produits manufacturés simples, sont exclus du vrai progrès technologique, cette production de biens simples constituant une industrialisation au rabais. Les expériences concrètes des pays à industrialisation récente contredisent cet argument. La Chine, Taiwan, la Corée du Sud et le Brésil sont aujourd'hui dans le peloton de tête de l'innovation, provoquant les inquiétudes des pays industriels les plus développés.

Revenons à notre exemple de la conversion de l'avantage comparatif en compétitivité par la dévaluation. Dans cet exemple, l'Angleterre a un avantage comparatif dans l'industrie textile, considérée comme plus dynamique et génératrice de *general purpose technology* que la viticulture. Remplaçons le textile par l'automobile, le vin par la microélectronique, l'Angleterre par l'Allemagne et le Portugal par la Corée du Sud. C'est de cette configuration que l'économie allemande souffre aujourd'hui. L'Allemagne est si productive dans les filières-phares du 19<sup>e</sup> siècle début du 20<sup>e</sup> siècle (machines-outils, automobile, chimie) qu'elle a délaissé les nouvelles technologies telles que la microélectronique. Le téléfax a été inventé en Allemagne, mais développé à Taiwan. Aux 18<sup>e</sup> et 19<sup>e</sup> siècles, la France a été si productive dans les industries de luxe qu'elle en a négligé les industries de biens de masse. Le leadership anglais dans le textile a conduit l'Angleterre à abandonner la chimie et les appareils électriques au profit de

l'Allemagne, alors bien plus pauvre, et des Etats-Unis, même si les innovations de ces industries nouvelles ont été produites simultanément en Angleterre et en Allemagne.

La théorie de la croissance endogène qui met dans sa forme néoclassique des principes keynésiens, notamment l'indépendance du progrès technique de l'accumulation physique du capital (d'où toutes les théories sur le capital humain), explique l'innovation technologique comme trajectoire autoentretenu à base de systèmes d'innovation encore mal opérationnalisés (Freeman 1995, Dosi 1991). Le *learning by doing*, l'apprentissage sur le tas y joue pourtant un rôle incontesté. Les connaissances sont générées par des innovations apparaissant au sein de la chaîne de production. Une économie dominante dispose donc d'un avantage de productivité du simple fait de son expérience, liée à la création d'infrastructures appropriées et de systèmes de formation correspondants, tous deux générés par les forces du marché. Mais même si une économie dominante peut transférer ses connaissances vers d'autres branches nouvellement découvertes, il n'est guère probable qu'une telle économie dispose, dans de nouvelles branches, d'une avance équivalente à celle qu'elle possède dans des branches plus établies par rapport à une autre économie beaucoup moins avancée. Bien sûr, l'économie la plus avancée aura aussi une avance de productivité dans ces nouvelles branches. Cette dernière sera pourtant inférieure à son avance dans une branche plus établie, où, elle seule et non l'économie moins avancée, possède une expérience dans la production. En effet, la création d'une nouvelle branche, par définition, exclut la préexistence de *learning by doing*. L'économie la plus avancée peut certes tenter de transférer le *learning by doing* acquis dans des branches déjà établies. Cela dit, il est peu probable que le *learning by doing* acquis ailleurs, puisse contribuer à la hausse de la productivité au même degré dans la nouvelle branche. L'avance de l'économie avancée dans la nouvelle branche peut bien sûr être réelle, mais elle sera plus réduite que dans la branche établie. L'économie avancée doit donc avoir l'avantage dans la branche établie, malgré son avance dans la branche nouvelle. Certes, l'économie moins avancée peut avoir du retard dans la nouvelle branche, mais ce retard est normalement moins important que dans le reste de ses filières. Elle a donc un avantage comparatif dans cette nouvelle branche. C'est un peu la raison du rôle croissant du Japon dans la microélectronique depuis les années 1960 par rapport aux

Etats-Unis, ainsi que de l'ascension du reste du Sud-est asiatique par rapport à l'Union européenne. Ce que les pessimistes ignorent, c'est que l'on peut avoir un avantage comparatif dans les filières accusant un retard de productivité. C'est le marché mondial qui a permis aux pays asiatiques de lancer ces filières, étant donné que leurs marchés internes auraient été trop limités pour bénéficier d'économies d'échelle.

La spécialisation internationale n'entretient donc pas automatiquement l'inégalité des compétences technologiques. Si le progrès technologique dépend de l'expérience de production, la stabilité de la hiérarchie de la division internationale du travail est plutôt improbable, contrairement à ce qu'avancent les théories sur l'impérialisme et sur les cycles de production.

Cela dit, l'exemple inverse existe aussi. L'innovation mécanique l'illustre bien. La construction de machines devient profitable uniquement si elle conduit à la diminution des coûts de production. Ceci est d'ailleurs la raison principale du maintien du rapport capital/production à un bas niveau en régime capitaliste par rapport au régime planifié (Elsenhans 2000b). L'Algérie a fait l'expérience de rapports capital/production extrêmement élevés avec ses plans quadriennaux.

L'innovation technique se traduit par une réduction de l'élément coût de la machine par produit chez ses utilisateurs, ce qui conduit à une hausse de la productivité physique dans les filières utilisatrices de machines. Tous les utilisateurs de machines - qu'ils se trouvent dans les pays qui les produisent ou dans ceux qui les importent - bénéficient en effet du même accroissement de productivité dans les filières utilisatrices de machines, mais non dans la production de machines. L'augmentation de la productivité, dans la construction de machines, se produit pourtant, mais seulement dans une économie où les machines sont conçues et produites et où une nouvelle génération de machines se développe à partir des recettes de la vente de l'actuelle génération de machines. Une économie moins avancée aura donc un avantage comparatif dans l'utilisation de machines. En effet, les entreprises de l'économie moins avancée, qui savent se servir de machines plus sophistiquées, peuvent en importer des pays plus avancés. En cas de spécialisation parfaite, l'économie moins avancée ne peut développer ses propres machines. Cette inégalité, en termes d'innovation technique, constitue l'aspect le plus évident du maintien des hiérarchies dans la division internationale du travail. Elle explique

également que les pays ayant réussi leur transition vers une production industrielle diversifiée n'ont jamais suivi la voie de la spécialisation parfaite. Il y eut même des conflits au sein de la Banque mondiale entre le Japon et la direction de la Banque (et les milieux nord-américains qui la dirigent) sur ce point, le Japon ayant maintenu la nécessité de compléter l'orientation vers l'exportation par une intervention étatique dans la promotion de technologies; une voie plus ou moins suivie par les «tigres» Est-asiatiques.

Cette possible complémentarité entre l'intervention étatique en faveur de l'innovation technique et l'amélioration de la compétitivité a très tôt marqué le débat sur la réorientation des politiques de développement, menant au remplacement des politiques de substitution des importations par des politiques d'orientation vers l'exportation de produits manufacturés suivant la spécialisation basée sur l'avantage comparatif. De nombreux observateurs avaient alors considéré que la disponibilité de potentiels de production, issus de l'industrialisation de substitution des importations, pouvait être une condition du succès de l'orientation vers l'exportation de produits manufacturés. Pour l'Algérie, ce constat implique de ne pas rejeter tout simplement les acquis de l'industrie planifiée, mais plutôt de les intégrer dans des stratégies tournées vers l'exportation.

L'existence de blocages potentiels à la diversification doit inciter à promouvoir l'exportation, notamment dans les secteurs où la rentabilité immédiate n'est pas acquise mais peut être attendue à une échéance prévisible. Considérons la production des machines textiles en Corée du Sud (Mytelka 1986, 256, Haggard 1983, 283). C'est le secteur textile sud-coréen qui a ouvert la voie à l'industrialisation par l'exportation de produits manufacturés. En raison du faible coût international de sa main-d'œuvre, le pays a conquis une large part du marché mondial alors que les prix diminuaient. Les recettes augmentaient moins que les quantités exportées, comme c'est le cas de l'exportation de matières premières classiques. La Corée du Sud interdit alors l'importation de machines textiles. Les producteurs de textile coréens durent s'adresser à leurs fournisseurs locaux de pièces détachées (qui ont existé aussi en Algérie dans les années 1980) et leur demander de produire des machines complètes. Ces dernières étaient initialement plus chères que les machines disponibles sur le marché mondial. Les coûts de l'exportation de textile de la Corée du Sud ont été grevés par des charges supplémentaires, ce qui réduisit ses

exportations (mais non sa compétitivité qui dépend du taux de change). Cependant, le pays développa, de cette manière, sa capacité de construction mécanique; pouvoir construire une machine crée la capacité d'en construire d'autres. La bicyclette et la machine à coudre ont permis de résoudre graduellement la plupart des défis lancés ultérieurement par la construction de l'automobile et même de l'avion.

La production de textiles coréens dépassait sa demande interne. De ce fait, la demande en machines textiles augmenta bien plus que si la Corée du Sud avait renoncé à l'exportation de textile, en considérant que ce secteur ne favorisait pas le développement technologique tout en participant à l'exploitation du pays. Une telle stratégie de développement local d'équipements, ne peut toutefois être engagée qu'en se focalisant tout d'abord sur des exportations dont la production est simple, de même que l'on ne commence pas son éducation secondaire en terminale, mais en sixième. Plus on en apprend au niveau sixième, plus il est facile de progresser par la suite. Il n'est pas nécessaire de réinventer la roue quand on sait l'imiter. L'imitation de produits, qui crée tant d'inquiétude en Occident, fait donc partie intégrante du développement économique. Au début du 19<sup>e</sup> siècle, l'Etat prussien employait des espions qui rapportaient d'Angleterre des esquisses de machines. Il y a aussi le souvenir de moqueries allemandes portant sur les Japonais, décrits comme démontant entièrement des appareils photos sophistiqués afin de comprendre leur fonctionnement et de les imiter.

En comparant la stratégie coréenne à la stratégie algérienne de développement planifié, il est clair que toutes deux sont basées sur la mobilisation d'une rente. La Corée du Sud aurait pu prélever une taxe sur ses exportations de textile, comme l'Algérie l'a fait sur le pétrole. Elle aurait tout aussi bien pu financer un programme public de développement de machines textiles par des entreprises publiques ou des entreprises privées assistées par l'Etat. En bloquant l'importation de machines destinées aux exportateurs de textile, le gouvernement coréen a grevé ces exportateurs de coûts supplémentaires ayant les mêmes effets qu'une taxe à l'exportation.

En réservant le marché des machines textiles aux producteurs nationaux, qui souffraient tous d'un retard comparable par rapport aux fournisseurs de machines étrangers, la Corée du Sud a offert à ces producteurs une subvention gagnée sur le marché dans la vente des machines. Le gouvernement coréen a rendu les exportateurs de textiles

responsables de l'évaluation de la performance technologique des machines coréennes, puisque ce sont eux qui investissaient en machines afin de pouvoir produire. Les exportateurs de textiles devaient eux-mêmes investir et payer pour ces machines. Ils étaient donc peu susceptibles de faire les frais des marchandages connus des économies planifiées, entre receveurs de subvention et bureaucratie étatique supervisant les programmes de promotion industrielle. Sur le plan économique, la taxe à l'exportation coréenne représente pourtant la mobilisation d'une rente au prélèvement, à l'allocation et à la gestion aisés.

La possibilité de promouvoir la productivité par les mesures de promotion permet d'adoucir certains effets défavorables de la dévaluation. Si l'on dévalue à un niveau auquel le plein emploi est atteint, l'économie perd des recettes engendrées par l'exportation de produits déjà compétitifs à un taux de change plus élevé et pour lesquels l'élasticité-prix de la demande peut être inférieure à l'unité. Pourquoi donc ne pas taxer certains produits à un taux de change intermédiaire afin de subventionner la diversification? Même en cas de spécialisation sur des produits manufacturés, la stratégie de développement par l'exportation inclut l'utilisation de rentes (Elsenhans 2001). Certains auteurs est-asiatiques sont bien conscients de ce mécanisme et évoquent le rôle positif de la rente dans ces stratégies (Khan 2000).

Tous les pays ayant réussi leur développement économique en se basant sur l'exportation de produits manufacturés ont appliqué de telles réglementations. Ces pays ont pratiqué la remontée de filières, c'est-à-dire la mise à profit d'une branche existante suffisamment large pour constituer un début de marché, capable d'absorber des technologies et des avant-produits fabriqués localement. L'imposition d'un taux d'intégration de la production représente le mécanisme le plus commun contribuant à la remontée des filières. Un tel taux d'intégration lie les recettes d'une firme disponibles pour des importations à ses recettes reçues à l'exportation, tout en diminuant successivement ce pourcentage. Il est alors possible d'acheter sur le marché mondial des biens en fonction des exportations, mais à un degré inférieur d'année en année. Le Brésil a réussi de cette manière à faire venir pratiquement tous les sous-traitants de l'automobile allemande. Les filiales des entreprises automobiles implantées dans ce pays ont dû mettre leurs sous-traitants devant l'alternative d'être soit

remplacés par d'autres sous-traitants (firmes locales ou extérieures prêtes à s'établir au Brésil), soit de venir s'implanter au Brésil. Cette délocalisation impliquait certes des surcoûts pour ces firmes, mais aussi longtemps qu'elles continuent à faire des profits moyens (leurs profits sont en général très élevés), elles vont rester dans le pays.

L'orientation vers l'exportation ainsi que la coopération avec les multinationales, ne peuvent donc être accusées d'entretenir le retard des pays en voie de développement. Il existe des automatismes qui accusent les retards; cependant, des tendances inverses sont tout autant favorisées. De plus, des mécanismes correcteurs permettent d'optimiser les effets de transformation de l'économie locale à partir de ses relations extérieures, si les opportunités d'exportations sont utilisées.

Les pays pétroliers ont ici un problème particulier en ce qu'ils souffrent de la richesse de leur secteur exportateur et des conditions spécifiques du progrès dans ce secteur. Sid Ahmed a montré que la stratégie de remontée des filières est particulièrement difficile dans l'activité des hydrocarbures en raison du caractère très sophistiqué et complexe des équipements nécessaires (Sid Ahmed 1990, 14 ss). Ceci vaut aussi, au moins depuis la fin du 19<sup>e</sup> siècle, pour toutes les industries d'extraction. C'est pour cela que la vallée minière de la Ruhr en Allemagne a pu maintenir son rôle de fournisseur mondial de technologie minière. Plus généralement, on observe que les producteurs de technologie tendent à s'agglomérer autour de centres de production de technologie plutôt qu'autour de centres d'utilisation de celle-ci.

De ce fait, il est justifié de faciliter l'émergence de capacités locales de production de technologie par le développement des connaissances et la promotion ciblée des entreprises.

L'Algérie, en tant que pays pétrolier, a certes de grandes difficultés à appliquer une telle stratégie. Hors hydrocarbures, le secteur algérien d'exportations est encore faible et ce manque de dynamisme limite la portée des efforts respectables d'enseignement, ne conduisant pas à l'absorption, sur le marché du travail, de jeunes gens disposant d'un bon niveau de formation. Le manque de débouchés fait croire aux jeunes que les «combines» sont la seule alternative, ce qui se répercute sur le secteur éducatif où l'on commence à faire semblant d'être découragé plutôt que de s'atteler à dépasser les blocages. Ces derniers seraient mieux surmontés si l'on réussissait à développer une industrie



manufacturière orientée vers l'exportation. Il est certain que reculer devant l'adversité ne conduit ni à l'accumulation de connaissances technologiques, ni au dépassement des blocages.

##### **5- UNE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT BASEE SUR L'INEGALITE ET LA MARGINALISATION DE LA MAIN-D' ŒUVRE?**

Un deuxième argument important avancé contre une expansion de l'ouverture économique soutient que cette stratégie implique des inégalités croissantes. Néanmoins, dans la période d'initiation d'une telle stratégie, la plupart des pays qui y réussissaient étaient parmi les plus égalitaires, dont Taiwan et la Corée du Sud, mais aussi la Thaïlande. L'inégalité ne serait donc pas une condition incontournable de la réussite, mais plutôt un résultat de cette dernière et, nous dirons, un résultat évitable en pratique. Etant donné les besoins limités en capital de l'investissement productif, une distribution inégalitaire des revenus ne paraît pas nécessaire au maintien d'un taux d'épargne élevé. Ceci s'applique aussi au Tiers-Monde. Dans le cas de l'Inde, depuis des années, le capital manque rarement aux projets qui promettent d'être rentables. Les critiques de l'autonomisation des marchés financiers ont maintes fois souligné le manque de fonctionnalité pour l'accumulation, dans l'économie réelle, des gains boursiers, rentes de type nouveau. L'inégalité accentuée des systèmes capitalistes les plus avancés paraît donc ressortir non du capitalisme, mais d'un manque de capitalisme par lequel on permet à un secteur financier, de créer de la richesse artificielle et de défendre cette richesse au moyen d'imperfections du marché bénéficiant aux acteurs oligopolistiques.

Le fait que des économies à distribution des revenus plus égalitaires ont mieux réussi dans la stratégie d'exportation de produits manufacturés, tient à des facteurs d'offre et de demande.

En matière de demande, nous avons montré que des débouchés larges, s'ils, sont disponibles à l'exportation, facilitent la stratégie de remontée des filières. Puisque les exportations n'ont guère contribué, même dans le cas le plus favorable, qu'à 25% du PIB, (un pourcentage assez inférieur à la part des exportations dans le PIB de certains pays industriels avancés), l'impact de la remontée des filières, dans les filières d'exportation, devient d'autant plus payant que la demande interne devient plus égalitaire. Certains auteurs ont ajouté que

l'orientation de la demande de luxe sur la production locale dans l'Est asiatique, à la différence de l'Amérique latine, facilite à la fois la croissance de ce secteur et sa mécanisation. Dans le cas de la révolution industrielle, on a observé une démocratisation des biens de luxe, de provenance asiatique, en Europe par leur simplification dans le processus de substitution des importations (Berg 2006, 2004). C'est la structure de la demande et non des considérations théoriques qui imposèrent une telle transformation des produits de luxe. Les classes riches anglaises préféraient le produit noble, que les classes moyennes ne pouvaient se procurer. Ces dernières optaient en faveur de produits accessibles en termes de coût grâce à des innovations, dans le processus de production, dues à la production en grande quantité.

Les leaders intellectuels de la révolution industrielle en Angleterre en étaient pourtant si peu conscients qu'ils n'y voyaient pas de source de compétitivité anglaise. En sélectionnant les produits à soumettre à la cour chinoise afin d'ouvrir le marché à l'Empire du Milieu (1792), ils préféraient des produits de luxe aux produits de masse sur lesquels ultérieurement la poussée des exportations anglaises allait reposer, non seulement en Chine mais aussi dans les autres empires de civilisations anciennes et beaucoup plus raffinées que celles de l'Europe.

Certes, on peut aujourd'hui prétendre que des produits simples de faible qualité ne se vendraient pas sur un marché mondial dominé par la demande occidentale. Il reste pourtant que la poussée des exportations chinoises repose actuellement sur des produits simples de faible qualité, comme c'était le cas des produits allemands à la fin du 19<sup>e</sup> siècle. Le «made in Germany» a été imposé pour caractériser les produits allemands de «shoddy».

La spécialisation au moins initiale sur des produits simple favorise l'effet d'exportation avec remontée de filières. Une distribution égalitaire des revenus dans la société locale, qui homogénéise la structure de la demande, soutient cet effet en créant l'avantage comparatif dans ces filières.

Cette orientation de l'appareil productif est renforcée par des mesures réductrices de marginalité (Elsenhans 1994, 393-404). S'il y a une caractéristique de sous-développement sur laquelle tous les théoriciens s'accordent, c'est le chômage structurel, qui dépasse le niveau d'une armée de réserve telle que décrite par Marx. A la différence de ce qu'affirme la théorie économique néoclassique, le

surplus de travail empêche la réalisation du cercle vertueux suivant : augmentation de la productivité, augmentation de l'emploi, raréfaction du travail, augmentation des revenus individuels, expansion de la demande intérieure, augmentation de l'emploi. Le modèle néoclassique, avec sa tendance au plein-emploi, apparaît sous cet angle comme un cas spécifique dont les conditions n'existent pas dans une économie sous-développée, en raison de la faible productivité marginale de travail (au dessous des coûts de subsistance). L'un des instruments proposés, afin de surmonter la marginalisation des travailleurs en «surplus» en établissant ce mécanisme de raréfaction de l'offre de travail, a été la réforme agraire. Dans un contexte de distribution relativement égalitaire du sol, toute exploitation agricole réunit suffisamment de terres pour obtenir, sur la base d'heures de travail limitées, des rendements élevés compensant les rendements décroissants liés à l'augmentation du volume horaire de travail. La famille paysanne survit en ajoutant à ses heures de travail sur son sol des heures supplémentaires au rendement plus faible afin de pouvoir acheter les produits supplémentaires nécessaires, ses heures très productives ne suffisant pas à couvrir ses besoins de subsistance. L'argument des «paysans zélés» de Chayanov, à la base de la théorie de la réforme agraire, trouve ici sa source (Chayanov 1966, 86).

Le coût du travail qu'une famille paysanne offre hors ferme et qui correspond au rendement de ces heures très peu productives de la main-d'œuvre agricole, est inférieur au niveau de salaire qu'un travailleur agricole, sans accès à sa propre terre et donc dépendant uniquement des heures de travail industriel, doit exiger pour survivre.

Ceci explique le succès des pays, ayant réussi leur stratégie d'exportation de produits manufacturés, à mettre à disposition de l'industrie de la main-d'œuvre très peu coûteuse qui, telles les jeunes femmes ou le *by-employment* rural, tire une partie de ses coûts de reproduction de l'exploitation familiale, comme c'est le cas de la Corée du Sud, de Taiwan, de la Thaïlande et en partie de la Chine populaire et du Vietnam. Ici, la rente foncière circule à l'intérieur d'une exploitation agricole et permet d'abaisser les coûts de l'offre de travail pour l'industrie, tout en réservant un maximum de ressources économiques intérieures à la consommation des masses.

La mobilisation d'une rente, en faveur de l'abaissement du coût du travail, est ici réalisée à l'intérieur des exploitations agricoles sous une forme soutenant, tant la consommation de masse que le pouvoir de

négociation des travailleurs agricoles qui disposent d'une ressource de réserve. Une fois encore, la rente n'est plus absorbée par le gaspillage des riches mais mise à profit afin de lancer le développement basé sur la demande des masses.

L'égalité de la distribution des revenus favorise donc la diversification industrielle par l'exportation de produits manufacturés. Cette diversification n'implique pas la déformation de la société, ce que soutiennent les auteurs de la dépendance, mais plutôt une orientation vers des objectifs assez similaires à ce que l'on a appelé le développement autocentré dans l'intérêt des masses, cela sans les inconvénients engendrés par le repli sur soi et la gestion bureaucratique de l'économie.

#### **6- L'ALGERIE PEUT-ELLE SE PERMETTRE UNE TELLE ORIENTATION ECONOMIQUE?**

Le développement d'une politique d'industrialisation par l'exportation de produits manufacturés en Algérie fait face au problème de la dépendance alimentaire; cette dernière ne changera pas si le climat de l'Algérie n'évolue pas. La dépendance alimentaire est un fait qui implique que le pays devra générer des ressources par l'exportation de produits manufacturés. L'Algérie ne peut choisir entre le repli sur soi et la compétitivité internationale dans l'industrie. Elle doit devenir compétitive dans l'industrie et le plus vite sera le mieux.

Cet impératif s'impose d'autant plus que l'ascension des pays très peuplés de l'Est et du Sud-est asiatique les pousse à chercher, hors de leurs frontières, de nouvelles terres afin d'assurer leur approvisionnement alimentaire. Il s'agit donc seulement de savoir comment on atteint ce but et non s'il faut le poursuivre. Le modèle planifié avait comme logique de base le développement de marchés intérieurs de masse et l'importation de technologies de pointe, afin de parvenir rapidement à un niveau de productivité élevé pour pouvoir s'intégrer dans la division internationale du travail. Cette «greffe technologique» a surtout échoué parce que la discipline «révolutionnaire» des cadres ne suffisait pas à assurer l'emploi efficace de la rente pétrolière dans les entreprises publiques algériennes. La crise des années 1980 en résulta.

Une libéralisation de l'économie, sans exposition à la compétition internationale, conduit à la privatisation de rentes aussi longtemps que

le niveau de compétition est bas, ce qui est le cas en Algérie étant donné l'étroitesse de son marché intérieur. Les entreprises privées algériennes dépendent, pour parvenir à importer, de voies d'accès aux devises qui résultent finalement d'un lien politique. Une libéralisation, basée sur un taux de change irréaliste par rapport à la compétitivité de l'industrie algérienne, a donc conduit à des structures rentières au moins aussi opaques que celles qui prévalaient lors de la dégénérescence de l'ancienne classe-Etat algérienne (Elsenhans 1984, 26 ss). Ces structures sont maintenues en invoquant l'intérêt national à la préservation de certains potentiels économiques. Elles permettent d'accaparer des rentes utilisées pour le maintien du pouvoir, ce qui implique la limitation de la régulation marchande et, en raison du montant limité de la rente pétrolière, celle de la démocratie.

En apparence, l'Algérie a libéralisé son économie. Dans les faits, cette prétendue libéralisation a surtout affaibli les contrôles qui existaient dans le modèle bureaucratique, sans introduire les contrôles du marché ou de la démocratie. La classe rentière, qui se dit entrepreneuriale, est encore moins dynamique que les «technocrates» dévoués de l'ère Boumédiène.

Cet immobilisme rend nostalgiques de larges groupes de la population. Le passé récent est considéré avec regrets mais les raisons essentielles de l'économie planifiée ne sont pas abordées. Une telle attitude risque de négliger les défis actuels: comment gérer la rente pétrolière, ressource de financement importante, de manière à réussir la «greffe technologique»?

La rente ne peut servir à la transformation de compétences techniques qu'à une seule condition: qu'elle finance l'avantage d'un acteur économique en orientant son comportement vers plus de productivité. Ce fut la logique de l'allocation de sommes importantes à l'investissement. Les restes à réaliser (RAR) ont montré que l'on pouvait contrôler l'allocation de ces sommes en matière d'achat de biens d'équipements, mais non les rendements économiques de ceux-ci en raison d'un problème d'information. Les entreprises nationales ont toujours été capables de démontrer que leurs mauvais résultats étaient dus à l'état de sous-développement de l'économie algérienne (manque d'infrastructures, faible niveau de qualification de la main-d'œuvre, tissu industriel déficient etc.).

Si même un Etat très organisé comme celui de Boumédiène s'est montré incapable de surmonter ce problème d'information, une structure

plus décentralisée de gestion de la rente n'y parviendra pas sans exposer les acteurs économiques à la compétition. Il est donc nécessaire d'importer ce mécanisme de la compétition en ouvrant l'économie algérienne au marché mondial, quitte à définir plus tard comment parer aux conséquences de cette ouverture en utilisant judicieusement la rente sans détruire l'incitation à l'innovation. Eviter la dévaluation au niveau de la productivité algérienne, hors hydrocarbures, équivaut à maintenir des pans entiers de cette économie dans la dépendance de la rente pétrolière, sans imposer l'innovation dans le secteur hors hydrocarbures, celui-ci étant trop limité pour entraîner le plein-emploi. Ceux qui font partie de ce système, même les travailleurs, sont subventionnés et font donc partie du système rentier, même si leurs revenus peuvent être faibles, tandis que le reste de la population, les jeunes en particulier, demeure marginalisée.

En abaissant les coûts internationaux du travail, on crée de l'emploi dans les industries d'exportation et les nouvelles industries qui remplacent des produits jusqu'alors importés dans des conditions de compétition.

En raison de la dépendance alimentaire, on ne peut abaisser le coût international de la main-d'œuvre algérienne sans parer à la hausse des coûts de l'alimentation des masses, ce qui se répercuterait à travers des salaires en monnaie algérienne en croissance sur les coûts internationaux de cette main-d'œuvre. Une dévaluation sans se prémunir des pressions inflationnistes dans le secteur des biens de masse échouerait. Nous avons évoqué ailleurs (Elsenhans 1999a, 232), qu'une vraie solidarité euro-méditerranéenne devrait inclure la cession des surplus agricoles européens (déjà financés par l'Union européenne) aux pays de la rive Sud de la Méditerranée à un prix symbolique. Cela permettrait de maintenir une certaine stabilité des coûts de la main-d'œuvre algérienne à la suite d'une dévaluation. Un tel approvisionnement alimentaire, bon marché, pourrait remplir le rôle de la révolution verte dans l'ascension industrielle de l'Est et du Sud-est asiatique. Les coûts pour l'Europe seraient limités car les Européens sont incapables de réduire leurs surplus agricoles. Un tel soutien serait limité à une période de transition, car ultérieurement, les pays du Sud de la Méditerranée disposeront de l'avantage comparatif dans la production manufacturière qu'ils seront capables de transformer en compétitivité par le prix, à un niveau de productivité industrielle plus élevé. A long terme, les pays du Sud de la Méditerranée constitueront

les marchés de l'agriculture européenne. Une telle stratégie créera, sur la rive Sud de cette mer, une région industrielle dynamique sur laquelle l'Europe pourra baser sa transition vers des industries de pointe afin de rester compétitive avec les deux autres pôles de richesse du Nord, soit les Etats-Unis et le Japon favorisés par l'industrialisation de l'Est asiatique. Nous ne revenons pas ici sur cette «solution euro-méditerranéenne».

Nous supposons donc que l'Algérie devrait et pourrait financer la subsistance de base de la masse de sa population à partir de sa rente pétrolière. *De facto*, elle le fait déjà puisque la valeur internationale d'un dinar algérien, non entièrement convertible, n'a pas d'influence sur le montant de rente pétrolière à affecter aux importations alimentaires du pays. Cette subvention pourrait prendre la forme de l'accès de ceux qui travaillent à une carte de rationnement en alimentation de base, à une prime à l'emploi versée à ceux qui paient des cotisations sociales, afin de privilégier les petites et moyennes entreprises un peu plus structurées que le secteur informel ou à un soutien généralisé à l'alimentation de base incluant un contrôle de la réexportation de denrées alimentaires. Dans le cas d'un système de rationnement par cartes, les commerçants recevraient des coupons utilisables comme une monnaie dans l'opération d'achats et utiliseraient ces coupons pour s'approvisionner à partir d'organismes, bien sûr étatiques. Ces derniers, à partir d'allocations de ressources budgétaires sur la base de coupons reçus, achèteraient sur le marché mondial des produits alimentaires. Les travailleurs offriraient leurs services pour des salaires peu élevés qui seraient uniquement un complément à leur revenu en coupons alimentaires. En cas de libéralisation de l'économie, des entrepreneurs trouveraient, à ce bas niveau de salaires, des débouchés extérieurs et l'augmentation de l'emploi entraînerait alors des débouchés internes et donc l'augmentation de capacités de production: les entrepreneurs accumuleraient.

Les catégories sociales jusqu'alors favorisées par des salaires élevés en dinar souffriraient de la baisse de leur pouvoir d'achat concernant les produits importés: soit elles se rabattent sur des produits locaux, soit elles acceptent une diminution de leur train de vie. On aurait alors une compression des niveaux de vie de ceux qui auparavant avaient accès à la rente au bénéfice du cercle vertueux comprenant: consommation de masse, augmentation des exportations, augmentation de l'emploi et déclenchement d'un processus de

renforcement de la croissance par la demande et de cette dernière par l'accroissement de l'emploi. Le mécanisme conduisant au développement se mettrait en place sans charger l'Etat par une multitude d'opérations ponctuelles.

Avec le retrait de l'Etat du micro-management de l'économie, les capacités administratives libérées, toujours rares dans une économie sous-développée, pourraient contribuer à lancer des programmes de soutien sectoriel de la production dans l'enseignement, la recherche, la création d'infrastructures etc. et le coût bas de la main-d'œuvre locale, en monnaie nationale (non pas en coupons alimentaires), rendrait rentable le recours aux capacités locales par rapport à des contractants étrangers.

Il est clair qu'une telle solution rencontrerait l'opposition de ceux que l'on peut qualifier de classes moyennes, employées dans les secteurs jusqu'alors protégés. Inversement, on pourrait compter sur le soutien des nouveaux employés bénéficiant de l'expansion du marché du travail, des créateurs d'entreprises venant répondre aux nouvelles demandes intérieures et surtout des entrepreneurs qui, en employant la nouvelle main-d'œuvre algérienne subventionnée, deviendraient compétitifs sur le marché mondial.

Il est indéniable que cette stratégie, synonyme d'exploitation de fait, rencontrerait une forte opposition intellectuelle même si elle préserve en réalité la rente pétrolière non affectée par la dévaluation. Une telle stratégie se justifie cependant comme instrument de transformation de l'économie et de la société algériennes. On observerait sans doute que certaines entreprises ne réinvestissent pas et font trop peu d'efforts pour former la main-d'œuvre. Cependant, les entrepreneurs désireux d'accumuler n'auraient d'autres choix que d'investir dans la main-d'œuvre et d'élargir leurs capacités de production. Si certains refusaient de s'y conformer, d'autres prendraient leur place sans autre sanction. De même, la dépendance des technologies importées se prolongerait, au moins initialement. Des exemples pour y remédier ont été donnés plus haut. Survivre à de telles oppositions dépendrait de la capacité de transmettre la logique de la stratégie choisie, à de larges couches de la population qui en bénéficieraient au moins à moyen terme. Ceci devrait requérir des reconversions idéologiques dont nous ne pouvons qu'esquisser certains aspects qui nous paraissent essentiels.



L'Etat rentier était basé sur une vision du monde selon laquelle le sous-développement était causé par l'extérieur (exploitation, impérialisme, injustice de l'évolution des termes de l'échange, destruction des capacités artisanales ou industrielles par la compétition extérieure). Ce discours est né avec le mouvement de libération nationale à partir de l'Inde (*drain of India*). La valeur de ses conclusions ne peut être discutée ici. Cela dit, ce débat n'est pas foncièrement important car il n'a pas de conséquence pratique. Qu'importe si le sous-développement est imposé de l'extérieur ou non; au plus, les pays occidentaux déplorent la voie suivie et augmentent l'assistance économique. Cependant, même une forte assistance économique ne peut créer le plein-emploi et la croissance dans l'intérêt des masses. La réussite de l'OPEP depuis 1973, à accaparer des rentes au montant dépassant les investissements productifs dans les économies des pays émergents, démontre avec conviction que termes de l'échange favorables et argent transféré importent peu. Ces derniers ne peuvent avoir d'effet positif sur la croissance, que si l'on met les masses déshéritées au travail afin de dégager des revenus permettant la création de nouveaux emplois locaux dans les filières orientées vers la production locale. Le débat sur l'exploitation est donc un abcès de fixation du Tiers-Monde dans le sous-développement et la dépendance réels. Cultiver le discours sur la dépendance est la voie la plus sûre à la prolongation du sous-développement.

Au discours sur la dépendance est lié celui sur l'économie morale. Tous les acteurs qui ont accès à la rente le justifient par des arguments moraux, en Algérie notamment par les niveaux de vie finalement faibles de beaucoup de ceux concernés par cette rente. Il n'a pas de conséquences pratiques car il concerne le transfert d'un revenu, même si il lie souvent ce transfert à une prestation. Ce discours moral s'oppose à l'anonymat de l'évaluation d'une prestation par le marché. Il tend donc surtout à disculper ceux qui sont chargés de l'utilisation effective de la rente. Le régime capitaliste, à plein-emploi et compétition parfaite, abolit ce propos et le remplace par le pouvoir de négociation du travail individuel. En effet, en situation de plein emploi, chaque travailleur en régime capitaliste produit un surplus; il peut donc être exploité et de ce fait peut imposer un salaire correspondant à sa productivité car son emploi est nécessaire pour exploiter cette dernière. Le capitalisme se passe du discours moral par le plein-emploi et ne fonctionne qu'à cette condition. Ce discours n'a certes pas disparu mais son influence est

réduite; elle renforce dans la lutte, pour les ressources, ceux qui savent «mieux discourir» et ce sont toujours les nantis. Son déclin les affaiblit et renforce les «subalternes».

Dans la lutte pour le soutien politique, la revendication primordiale doit donc être le droit au travail, comme le fait le discours moral. Depuis la période d'apparition des religions monothéistes il y a deux mille ans, le droit au travail et le droit aux fruits du travail sont les exigences économique-sociales de tout mouvement religieux réformiste.

C'est la politique qui compte alors: la libéralisation économique n'est pas un but en soi. Elle est plutôt l'instrument qui donne aux masses voix au chapitre par leur emploi productif. Dans les conditions actuelles, la croissance de l'emploi par la diversification des exportations est un instrument plus efficace que la distribution de rentes par la planification microéconomique. Dans cette dernière, le rôle des agents moraux incontournables, au sein de la classe des décideurs économiques bureaucratiques, est d'autant plus grand que la rente est importante. Au lieu de se complaire dans l'aisance financière jusqu'à ce qu'il soit trop tard, le défi à relever consiste à utiliser la rente maintenant, alors qu'elle est encore importante, afin de mettre au travail une population qui a largement dépassé le potentiel agricole de l'Algérie et qui ne pourra survivre sans le développement de la production industrielle. Lamentations et auto-apitoiement ne provoqueront pas de changement de stratégie. Le développement économique ne sera possible qu'en se mettant au travail.

Lorsqu'une stratégie d'exportation de biens manufacturés aura été établie, elle pourra être complétée par des stratégies visant à accélérer l'accroissement des compétences techniques et l'amélioration des conditions de production de l'Algérie.

#### Références bibliographiques

**Bai M K.**, 1982. "The Turning Point in the Korean Economy". In *Developing Economies*, année 20, n° 2, juin, pp. 117-140.

**Baran P A. & Sweezy P-M.**, 1967. "*Monopoly Capital. An Essay on the American Economic and Social Order*", Monthly Review Press, New York.

**Berg M.**, 2006. Britain, Industry and Perceptions of China: Matthew Boulton, "Useful Knowledge" and the Macartney Embassy to China 1792-94. In *Journal of Global History*, année 1, n° 2, pp. 269-288.

- Berg M.**, 2004. In Pursuit of Luxury: Global History and British Consumer Goods in the Eighteenth Century. In *Past and Present*, n° 182, février, pp. 83-142.
- Bergesen A J., Lizardo O.**, 2004. International Terrorism and the World-System. In *Sociological Theory*, année 22, n° 1, pp. 38-52.
- Bowles P., & Wang B.**, 2006. "Flowers and Criticism": The Political Economy and the Renminbi Debate. In *Review of International Political Economy*, année 13, n° 2, pp. 233-257.
- Busch K.**, 1993. *Gewerkschaftliche Tarifpolitik in Europa - Handlungsbedingungen und -möglichkeiten in alternativen Integrationszenarien. Expertise im Auftrage der Hans-Böckler-Stiftung*, Osnabruck.
- Busch K.**, 1974. Die Internationalisierung kapitalistischer Produktionsverhältnisse: Ein Beitrag zur Debatte über die Widersprüche des Kapitalismus. In *Leviathan*, année 2, n° 3, pp. 383-408.
- Chayanov A V.**, 1966. *The Theory of Peasant Economy*, Richard D. Irwin, Homewood, Ill.
- Chen H, Gordon M J, & Zhiming Y.**, 1994. The Real Income and Consumption of an Urban Chinese Family. In *Journal of Development Studies*, année 31, n° 1, octobre, pp. 201-213.
- Dosi G.**, 1991. Perspectives on Evolutionary Theory. In *Science and Public Policy*, année 18, n° 6, décembre, pp. 353-361.
- Elsenhans H.**, 2006. *Globalization between a Convoy Model and an Underconsumptionist Threat*, LIT Verlag, Münster.
- Elsenhans H.**, 2001. Renten in der exportorientierten Industrialisierung: Zur notwendigen und widerspruchsvollen Rolle des Staats. In *Staatlichkeit im Epochenbruch? Antworten aus der Perspektive des Südens und Ostens*. Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv, Hambourg (sous la direction de P Gärtner ), pp. 251-296.
- Elsenhans H.**, 2000a. La théorie de la croissance endogène modifie-t-elle radicalement la théorie du développement? In *Tiers Monde*, année 41, n° 164, pp. 729-748.
- Elsenhans H.**, 2000b. The Rise and Fall of Really Existing Socialism. In *Journal of Social Studies*, année 87, janvier-mars, pp. 1-16.
- Elsenhans H.**, 1999a. Globalisation and the European Integration Process. In *International Studies*, année 36, n° 3, pp. 217-235.
- Elsenhans H.**, 1999b. La mondialisation: Mythes et véritables défis. In *NAQD - Revue d'Études et de Critique Sociale*, n° 12, été-automne, pp. 105-123.

- Elsenhans H.**, 1994. Rent, State and the Market: The Political Economy of the Transition to Self-sustained Capitalism. In *Pakistan Development Review*, année 33, n° 4, décembre, pp. 393-428.
- Elsenhans H.**, 1984. Le développement autocentré contradictoire. In *Cahiers du CREAD*, n° 3, juillet-septembre, pp. 4-47.
- Elsenhans H., Kleiner E., & Dreves R J.**, 2000. *Développement, équité et extension du marché des masses. Une autre alternative. Le cas algérien. L'enjeu des PME industrielles*, Publisud, Paris.
- Freeman C.**, 1995. The National System of Innovation in Historical Perspective. In *Cambridge Journal of Economics*, année 19, n° 1, janvier, pp. 5-24.
- Guillaumont-Jeanneney S., & Hua P.**, 1996. Politique du change et développement des exportations manufacturées en Chine. In *Revue économique*, année 47, n° 3, mai, pp. 851-860.
- Haggard S M.**, 1983. *Pathways from the Periphery: The Newly Industrializing Countries in the International System*, Thèse, Berkeley, Cal.
- Hayek F A V.**, 1941. *The Pure Theory of Capital*, University of Chicago Press, Chicago, Ill.
- Kaldor N.**, 1955. Alternative Theories of Distribution. In *Review of Economic Studies*, année 23, n° 61, pp. 83-100.
- Keynes J M.**, 1939. Relative Movements of Real Wages and Output. In *Economic Journal*, année 49, n° 193, mars, pp. 34-57.
- Keynes J M.**, 1936. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Macmillan, Londres.
- Khan M H.**, 2000. Rents, Efficiency and Growth. In *Rents, Rent-Seeking and Economic Development. Theory and Evidence in Asia*. Cambridge University Press, Cambridge et al. (sous la direction de M H Khan., C S Jomo), pp. 21-69.
- Kohlmey G.**, 1958. *Entwicklungsprobleme des sozialistischen Wirtschaftssysteme. Ein Diskussionsbeitrag*, Akademie-Verlag, Berlin.
- Luxemburg R.**, 1923. *Die Akkumulation des Kapitals. Ein Beitrag zur ökonomischen Erklärung des Imperialismus [1913]*, Vereinigung internationaler Verlagsanstalten, Berlin.
- Marx K.**, 1972. *Das Kapital: Kritik der politischen Ökonomie (1): Der Produktionsprozeß des Kapitals [1867]*. MEW 23, Dietz, Berlin.
- Mytelka L K.**, 1986. The Transfer of Technology: Myth or Reality? In *The European Community's Development Policy: The Strategies Ahead. Conference organised at the College of Europe, Bruges, 4-6*

July 1985, De Tempel, Bruges (sous la direction de C. Cosgrove, Jamar J.), pp. 243-281.

**Ricardo D.**, 1951. *On the Principles of Political Economy and Taxation [1817]. The Works and Correspondence of David Ricardo (I)*, Cambridge University Press, Cambridge et al.

**Romer P M.**, 1994. The Origins of Endogenous Growth. In *Journal of Economic Perspectives*, année 8, n° 1, hiver, pp. 3-22.

**Say J-B.**, 1972. *Traité d'économie politique [1803]*, Calmann-Lévy, Paris.

**Sid Ahmed A.**, 1990. *Development and Resource-Based Industry. The Case of the Petroleum Economies. A Brief Survey of Recent Studies*, OPEC Fund for International Development, Vienne.

**Sinn H-W.**, 2005. *Basar-Ökonomie Deutschland – Exportweltmeister oder Schlusslicht? ifo Schnelldienst Sonderausgabe*, Ifo - Institut für Wirtschaftsforschung, Munich, mars.

**Sohn-Rethel A.**, 1973. *Ökonomie und Klassenstruktur des deutschen Faschismus*, Suhrkamp, Francfort sur le Main.

## **L'ACCESSION DE L'ALGERIE A L'OMC ENTRE OUVERTURE CONTRAINTE ET OUVERTURE MAITRISEE\***

Mehdi **ABBAS**\*\*

### **RESUME**

Cet article développe une analyse d'économie politique de l'accession de l'Algérie à l'Organisation mondiale du commerce. Il relativise l'argument des gains commerciaux et productifs pour mettre en avant les transformations institutionnelles dont est porteur le processus d'accession et dont pourrait bénéficier l'économie algérienne. Ce sont les compromis d'économie politique interne à l'Algérie qui expliquent la durée de la procédure. Celle-ci induit de transformations réglementaires qui agissent sur les dispositifs re-distributifs socioéconomiques et sociopolitiques qui conditionnent la légitimité et la stabilité du régime politique algérien. L'article conclut à la conflictualité des adaptations normatives et institutionnelles et fait dépendre l'avancée du processus de la capacité des autorités algériennes à gérer cette conflictualité.

### **MOTS CLES**

Ouverture, multilatéralisme, diversification productive, conflit d'économie politique.

**JEL CLASSIFICATION: O1, O5, F1.**

L'Algérie est engagée dans le processus d'intégration au système commercial multilatéral depuis juin 1987. Lors de la création de l'Organisation mondiale du commerce (1995) l'opportunité, donnée aux pays observateurs ou en accession au GATT, de devenir membre

---

\* Cette contribution a été présentée au Workshop sur l'accession de l'Algérie à l'OMC organisé par les institutions suivantes: CREAD, OMC, CEA, CNUCED, Ministère du commerce à Alger les 27 et 28 avril 2009.

\*\* Maître de conférences, Université Pierre Mendès France, EDDEN  
Chercheur associé à l'Observatoire sur le Moyen-Orient de la Chaire Raoul-Dandurand en études stratégiques et diplomatiques, Université du Québec à Montréal

de plein droit de la nouvelle organisation n'a pas été saisie<sup>1</sup>. Ainsi, l'accèsion de l'Algérie est devenue de fait la procédure la plus longue qu'ait connue le système (Cf. annexes 1.1 et 1.2 pour une présentation des grandes lignes de la procédure d'accèsion à l'OMC).

Cette procédure peut être divisée en deux phases. La première, qui s'étend de juin 1987 à juillet 1996, peut être qualifiée de dormante, les autorités algériennes s'étant contentées de déposer une demande d'adhésion. De fait, les négociations s'engagent concrètement à partir de la présentation, par l'Algérie, de son aide-mémoire du commerce extérieur en juillet 1996 puis de la tenue de la première réunion du Groupe de travail en avril 1998 (Cf. annexes 2 et 3: La composition du groupe de travail sur l'accèsion de l'Algérie à l'OMC et l'historique de la procédure) [Barbet, Talahite, Souam, 2008]. Cette seconde phase, qui dure depuis treize années, bien qu'elle démontre une implication des autorités algériennes et la manifestation d'un choix d'ouverture, donne l'impression d'une absence d'avancées notables, faisant perdre à la procédure de son intérêt. En effet, l'OMC fonctionne selon une logique de club auquel il est nécessaire de «payer un ticket d'entrée» si l'on souhaite en devenir membre. L'accèsion constitue un processus pluridimensionnel porteur de coûts d'ajustement sectoriels et institutionnels que le requérant - terme officiel désignant le pays en accèsion - doit assumer. C'est à l'aune des effets transformationnels associés au processus qu'est jugée sa réussite ou non. Aussi, ce n'est pas tant la libéralisation qui est recherchée que l'impulsion et la gestion des transformations institutionnelles induites par le processus, celui-ci répondant à des visées transformatrices internes.

Dès lors, il convient d'analyser l'accèsion comme révélatrice des contradictions du processus de transformations institutionnelles et structurelles dans lequel est engagée l'économie algérienne<sup>2</sup>. Cette

---

<sup>1</sup> A condition que les pays aient signé l'Accord de l'OMC, complété leurs négociations tarifaires et pris des engagements au titre de l'AGCS. Conditions que l'Algérie ne satisfaisait pas en 1995.

<sup>2</sup> Le terme de transformation semble plus approprié que celui de transition pour décrire la trajectoire économique de l'Algérie car il ne contient pas en lui l'idée d'une convergence des systèmes économiques. Par ailleurs, le terme de transition suppose que le point d'aboutissement est plus ou moins déterminé, ce qui est loin d'être le cas. De plus si on admet que le principal enjeu économique est celui de la

dernière est confrontée à une double problématique: celle d'un pays en développement et celle d'une économie pétrolière peu diversifiée. Ces deux problématiques se recoupent puisque, outre la question de l'emploi résultant de la démographie du pays, le développement économique s'accompagne d'une diversification productive [Imbs, Wacziarg, 2003], qui réduirait la dépendance de la croissance algérienne aux fluctuations exogènes de ses ressources en hydrocarbures. Simultanément, de l'articulation des politiques commerciales et industrielles, principaux instruments de la diversification productive, dépend la réussite d'une stratégie de développement. Aussi, l'accession à l'OMC est au cœur du régime de croissance en économie ouverte de l'Algérie et ce pour au moins trois raisons. Le choix de l'ouverture à la concurrence internationale opéré au début des années 1990 induit une adaptation aux normes et clauses du multilatéralisme commercial. Le fait que la procédure possède un fort contenu juridique implique une transformation des régulations économiques intérieures, régulations déterminantes de la qualité de la croissance d'une économie nationale. L'accession renvoie inévitablement à des considérations commerciales et productives (exploitation des avantages comparatifs, amélioration de la spécialisation) qui en font la matrice à partir de laquelle la trajectoire économique de l'Algérie sera définie.

Paradoxalement, ce sont les transformations structurelles et institutionnelles dont est porteuses l'accession qui en expliqueraient la durée dans le cas algérien [Abbas, 2008]. Plus précisément, les transformations internes induites et contingentes de l'accession entreraient en conflit avec les dispositifs allocatifs et redistributifs caractérisant le régime de croissance algérien. En ce sens, l'accession impacte sur les équilibres du système national d'économie politique algérien. L'achèvement de la procédure ou, dans une moindre mesure, toute avancée notable dépend de la résolution de ces contradictions et de la capacité de gestion des nouveaux équilibres internes, deux éléments qui relèvent fondamentalement des choix des autorités algériennes.

---

diversification productive et non celui de la mise en place d'une économie de marché, le terme de transformation s'impose en lieu et place de celui de transition.



Cet article cherche à expliciter cette proposition. Il s'organise en deux parties. La première se livre à une analyse coût/avantage de l'accession à l'OMC. Cette analyse offre une première explication de la durée de la procédure compte tenu de la nature de celle-ci et de la complexité de l'intégration au système commercial multilatéral. La seconde partie aborde le processus d'accession du point de vue des équilibres de l'économie politique domestique algérienne. Elle montre que la nature et la gestion de ces derniers offrent une seconde série d'explications à la stratégie d'intégration internationale multilatérale de l'Algérie.

## **1- LES DETERMINANTS DE L'ACCESSION A L'OMC**

Le nombre de pays engagés dans le processus d'accession à l'OMC montre qu'elle exerce un effet d'attraction et ce malgré les difficultés que rencontre le cycle actuel de négociations. La présente section est consacrée à une revue des arguments explicatifs de la décision d'accéder à l'OMC. Elle mettra en perspective ces arguments avec la situation algérienne. Il s'agit de rendre compte des contraintes liées au choix d'une ouverture multilatérale, contraintes qui ne peuvent être saisies qu'en rapport au projet économique sous-jacent au processus d'accession. C'est pourquoi l'analyse portera son attention sur le processus en lui-même pour ensuite aborder les coûts et les gains attendus d'une ouverture de ce type pour l'économie algérienne.

### **1.1. Les contraintes liées à la nature du processus d'accession**

Alors que l'accession à l'ONU ou à des organisations régionales se fait de façon quasi-automatique et dans des délais assez courts, l'accession à l'OMC est une procédure complexe et sans limite de durée. De plus, l'existence d'une procédure unifiée et codifiée ne conduit pas nécessairement à un schéma standardisé d'accession mais plutôt à une procédure au cas par cas. D'une part, cela tient à la nature de l'organisation, pilotée par ses membres. D'autre part, cela est lié à la vocation finale de la procédure qui est d'ajuster les politiques des pays candidats aux conditions et normes de fonctionnement du régime commercial multilatéral de l'OMC en matière de commerce de biens (GATT), de services (GATS), de réglementation des investissements

étrangers (TRIMS), de propriété intellectuelle liée au commerce (TRIPS) et de standards internationaux (OTC et SPS)<sup>3</sup>.

Le requérant doit satisfaire à deux objectifs: clarifier les changements qu'il serait amené à entreprendre afin de rendre son système de régulation économique compatible avec les dispositions des Accords de l'OMC et fournir une base concrète aux négociations sur l'accès au marché pour les biens et les services, c'est-à-dire les concessions en matière d'accès au marché.

Si l'objectif est d'amener le requérant à se mettre en conformité avec le régime de l'OMC, le processus comporte un biais en faveur des pays du groupe de travail qui ont l'exclusivité de la proposition. Le répondant doit prouver aux membres sa capacité à se mettre en conformité avec les dispositions de l'OMC et à réduire le niveau de protection de son économie. Il n'est pas prévu qu'il demande aux membres de l'OMC de faire de même. De plus, s'ils estiment que les offres du requérant sont insuffisantes, ils sont en mesure de reconduire la négociation et, par conséquent, de reporter l'accession. Le mode opératoire des questions-réponses renforce le biais d'un double point de vue. D'une part, il exclut tout critère d'évaluation autonome des engagements du requérant, y compris vis-à-vis de la norme multilatérale [Kavass, 2007]<sup>4</sup>. La crédibilité des offres et des engagements du requérant dépend entièrement de la relation établie avec les pays du groupe de travail durant l'itération. D'autre part, il amplifie l'effort

---

<sup>3</sup> Les négociations en rapport avec les systèmes de régulation, en matière de commerce des biens et services et en matière de droit de propriété intellectuelle (ADPIC), sont menées de façon *multilatérale* au sein du groupe de travail. Les consultations et négociations avec le requérant concernant les soutiens agricoles et les subventions à l'exportation ont lieu de façon *plurilatérale*. Les négociations sur la libéralisation du marché du requérant ont lieu dans un cadre *bilatéral*. Concernant les biens, l'objectif de la négociation est d'arriver à un accord sur les tarifs plafonds que le candidat se déclare prêt à respecter après son adhésion. Concernant les services, la négociation ne concerne pas seulement les limitations d'accès au marché pour les services et les fournisseurs de services, mais également les limitations concernant le traitement national et les exemptions de la clause de la nation la plus favorisée.

<sup>4</sup> En théorie, les questions portent sur les domaines couverts par les accords de l'Uruguay round. En pratique, une liberté totale est laissée aux membres du groupe de travail quant aux questions posées dans la mesure où elles concourent à une meilleure compréhension du régime de commerce extérieur du requérant.

d'ajustement que doit fournir le requérant au fur et à mesure qu'un problème est soulevé par le groupe de travail. Cela a pour effet indirect de complexifier l'économie politique domestique de l'accession puisque les autorités sont amenées à reconsidérer les compromis internes de départ.

Le choix des autorités algériennes de «geler» la procédure d'accession au GATT, puisqu'il faudra attendre 1997 pour que l'Algérie présente son premier aide-mémoire du commerce extérieur, et l'impossibilité de saisir l'opportunité d'adhérer aux accords de l'Uruguay round lors de la création de l'OMC (1995-1996) apparaissent, avec le recul, comme deux erreurs stratégiques. En effet, le passage du GATT à l'OMC a modifié la forme et la nature du multilatéralisme commercial et également celles de la procédure d'accession [Michalopoulos, 2002; Evenett, 2005]. Il en résulte une complexification de la procédure d'accession impliquant, du point de vue de l'économie algérienne, une adaptation structurelle et institutionnelle de grande ampleur. Cette dernière survient à un moment où le projet de développement économique national connaît une redéfinition profonde (1993-1995). La simultanéité de ces événements contribuent à expliquer le retard pris par l'Algérie.

En l'état actuel, l'Algérie a achevé ses négociations avec le Brésil, l'Uruguay, Cuba, le Venezuela et la Suisse et elle doit encore faire de même avec l'Union européenne, le Canada, la Malaisie, la Turquie, la République de Corée, l'Équateur, les États-Unis, la Norvège, l'Australie et le Japon. Du point de vue sectoriel, les pays du groupe de travail ont indiqué qu'un effort substantiel demeure attendu de la part de l'Algérie dans les domaines suivants: entreprises d'État, prix des hydrocarbures, droits de commercialisation et présence commerciale, régime fiscal (TVA et autres taxes à la consommation), subventions à l'exportation, mesures SPS, OTC et ADPIC.

La nature même de la procédure, tant dans sa forme que dans sa substance, fournit des éléments d'explication de sa lenteur. Cela étant, l'accession à l'OMC constitue un moyen pour un pays de s'intégrer dans les structures de production et les réseaux d'échanges internationaux. C'est pourquoi il convient d'explorer les déterminants de la préférence pour l'accession en dépit du coût de la procédure.

## 1.2. Les gains associés à une ouverture multilatérale

Les gains d'une ouverture multilatérale trouvent leur origine dans les enseignements de la théorie du commerce international puisqu'il s'agit de l'exploitation des avantages comparatifs. Un pays, exportant un bien pour lequel il possède un avantage comparatif, a tout intérêt à adhérer au régime commercial de l'OMC dont la logique repose sur l'accroissement des exportations dans le respect du principe de réciprocité<sup>5</sup>. Ainsi, l'appartenance à l'OMC sécurise l'accès aux marchés pour les exportations d'un pays, celles-ci bénéficiant désormais des droits NPF en vigueur au niveau multilatéral<sup>6</sup>. De façon symétrique et partant du fait que l'un des effets de la procédure d'accession est la baisse des tarifs douaniers et des barrières non tarifaires, il peut en résulter une baisse du coût des importations<sup>7</sup>. Le processus peut aboutir à un abaissement du coût des intrants et des biens intermédiaires importés par le pays.

Envisagée en ces termes, la procédure améliorerait l'efficacité productive de l'économie en accession d'un double point de vue : en consolidant l'avantage comparatif à l'origine de la demande d'accession et en abaissant les coûts d'importation nécessaires à une stratégie de construction de capacité ou de diversification industrielle. Il convient toutefois de relativiser la portée de l'argument. Tout d'abord, il n'existe pas d'évidence statistique ou empirique que les accords de l'OMC améliorent la participation au commerce international des pays membres [Rose, 2002, 2004]. Ensuite, il n'existe aucune garantie quant à l'amélioration de la compétitivité de l'offre nationale suite à l'accession à l'OMC. Enfin, le solde excédentaire de la balance

---

<sup>5</sup> La théorie des avantages comparatifs de D. Ricardo et ses prolongements contemporains montrent qu'un pays possède au moins un secteur ou un bien pour lequel il a un avantage comparatif ou relatif. Cela signifie que ce pays possède au moins une raison d'accéder à l'OMC.

<sup>6</sup> Par ailleurs, il est fort probable que si l'Algérie accède à l'OMC elle aura le statut de pays en développement. De ce fait, elle bénéficiera des clauses du traitement spécial et différencié qui confèrent des droits supérieurs, des périodes de transition spécifiques et des obligations atténuées aux pays en développement dans le système commercial multilatéral.

<sup>7</sup> La théorie du commerce international établit que la libéralisation des importations génère une amélioration du bien-être du consommateur due à une modification de la structure des prix relatifs ou à une augmentation de la variété de biens mis à sa disposition.

commerciale algérienne, qui atteint 20,5% du PIB en 2006, ne doit pas faire illusion sur la nature de son insertion internationale: la position concurrentielle de l'Algérie repose sur la prédominance des matières premières dans les exportations. En effet, par ordre d'importance, l'Algérie exporte des produits pétroliers, des produits issus des activités pétrolières, des produits bruts et des biens alimentaires. La part des hydrocarbures représente 98% de la valeur des exportations. L'avantage comparatif de l'Algérie se concentre dans les produits énergétiques et ses exportations ne rencontrent pas de droits de douane prohibitifs, particulièrement vis-à-vis du principal partenaire commercial: l'Union européenne.

Enfin, l'objectif affiché d'une diversification de l'offre de biens et services et de la structure des exportations est-il possible au travers de l'accession à l'OMC? Rien n'est moins sûr car telle n'est pas la vocation de la procédure. La diversification productive et la réduction de la dépendance vis-à-vis des hydrocarbures résultent d'un ensemble de politiques (politique industrielle, politique de R&D, politique d'infrastructures) et de l'action combinée de plusieurs variables (cadre réglementaire et institutionnel, climat d'investissement, bonne gouvernance, disponibilité de capital humain) sur lesquels l'accession à l'OMC n'a que très peu d'effets directs.

Ainsi, la procédure peut aboutir à une réforme des dispositifs institutionnels relatifs à l'investissement et à l'investissement étranger plus particulièrement. En revanche, elle n'a pas vocation à définir les types d'investissements entrants ni à mettre en place un environnement interne, au sein duquel le processus national d'accumulation de capitaux et de connaissance bénéficie de la présence des firmes étrangères. De même, elle peut conduire à des demandes de privatisation sans pour autant offrir de recommandations sur les entreprises concernées, ni sur le rythme ou la forme de cette privatisation. L'accession tend à accroître l'intensité de la concurrence, partant de l'hypothèse qu'une économie ouverte et concurrentielle est mieux à même d'amener l'économie sur un sentier supérieur de croissance, compte tenu de l'effet attendu en matière d'allocation des ressources et de rationalisation des choix d'agents. Cela étant, la procédure ne délivre aucune recommandation pour ce qui est du régime de la concurrence (code et autorité de régulation) à mettre en place.

Tableau n°1: **Données globales sur la structure du commerce extérieur de l'Algérie**

Exportations		Importations	
Part dans les exportations mondiales	0.43	Part dans les importations mondiales	0.19
Ventilation par grands groupes de produits		Ventilation par grands groupes de produits	
Produits agricoles	0.2	Produits agricoles	22.1
Combustibles et produits des industries extractives	98.9	Combustibles et produits des industries extractives	3.0
Produits manufacturés	0.9	Produits manufacturés	74.9
Ventilation par destinations principales		Ventilation par provenances principales	
Union européenne	52.5	Union européenne	54.8
Etats-Unis	27.2	Chine	8.0
Canada	6.6	Etats-Unis	6.6
Brésil	3.5	Turquie	3.3
Turquie	3.4	Japon	3.3

*Source: OMC (2009), Trade Profiles 2008, OMC, Genève.*

Les modalités d'insertion internationale de l'économie algérienne indiquent que l'enjeu de l'accession ne se situe pas du côté des exportations mais de celui des importations et de la libéralisation du marché intérieur. Or, le choc concurrentiel de l'ouverture et de la mise aux normes multilatérales peut conduire, cela est déjà le cas, à une déstructuration du système productif. En effet, l'économie algérienne connaît une érosion de sa productivité vis-à-vis de ces principaux partenaires commerciaux et ce malgré le contexte macroéconomique favorable de ces dernières années (Cf. annexe 2).

L'intensification de la concurrence internationale est susceptible d'avoir des effets irréversibles en dynamique sur le tissu industriel national, en raison de l'existence d'irréversibilités technologiques et productives, empêchant toute possibilité future de diversification productive de l'Algérie, alors que l'objectif affiché est celui d'une diversification hors hydrocarbures. A cela s'ajoute que tout processus d'ouverture d'une économie pétrolière est porteur d'un biais sectoriel donnant lieu à un double processus de désindustrialisation et de désagriculturation. C'est pourquoi l'absence d'un projet de développement économique dans lequel s'inscrirait l'adhésion à l'OMC, complexifie le pilotage, dans la forme et dans leur substance, des transformations sectorielles à mener.

Un dernier gain, relevant de considérations systémiques, doit être mentionné. L'accession inciterait l'Algérie à s'intégrer dans le jeu

coopératif commercial multilatéral, ce qui limiterait les comportements de défection et les risques de conflits commerciaux. La capacité, d'influencer l'agenda des négociations commerciales et de participer activement à l'élaboration des règles de l'échange international, est conditionnée par le statut de membre de plein droit de l'OMC. Le blocage actuel de l'agenda de Doha pour le développement n'est pas appelé à durer éternellement. Aussi, il est très probable que des questions aujourd'hui hors du périmètre de l'OMC arrivent à terme sur la table de la négociation, particulièrement les questions énergétiques (libéralisation des services pétroliers, libéralisation de l'accès aux ressources, régime multilatéral d'investissement). A cela s'ajoute que le seul moyen de bénéficier de la procédure de règlement des différends de l'OMC est d'en être membre. Dans un contexte d'intégration internationale structurelle où l'enjeu ne porte pas tant sur les barrières tarifaires que sur les normes et préférences collectives, la procédure de règlement des différends rend l'OMC attractive. D'une part, elle offre un mécanisme de droit, échappant en partie à l'arbitraire des rapports de puissances interétatiques, en matière de résolution des conflits commerciaux. D'autre part, elle permet à un pays de défendre ses intérêts commerciaux face aux pratiques de ses partenaires. En parallèle, elle sécurise les anticipations de ces derniers en matière d'accès au marché du requérant. Ils ont à leur disposition une procédure effective dans le cas où le requérant, désormais membre à part entière, ne mettrait pas en œuvre des engagements auxquels il aurait souscrit dans de nouvelles négociations<sup>8</sup>.

Outre les transformations sectorielles directement liées ou contingentes au processus d'accession, un pays est amené à opérer des réformes institutionnelles affectant l'ensemble des régulations économiques. La nature du système commercial multilatéral, système fondé sur des règles, confère à cette dimension de la procédure un rôle central qu'il convient à présent d'examiner.

### **1.3. La consolidation institutionnelle consécutive de l'accession à l'OMC**

En filigrane de cet argument figure celui du coût de l'exclusion selon lequel, dans une économie internationale intégrée, être à l'extérieur du

---

<sup>8</sup> Ce serait pour éviter un recours excessif à la procédure de règlement des différends que les pays du groupe de travail sont exigeants en matière de mise en conformité *ex ante* avec les accords de l'Uruguay round.

système commercial multilatéral génère des coûts pour un pays [Lanoszka, 2001]. Le régime de l'OMC constitue une garantie pour les opérateurs économiques internationaux quant au respect des droits de propriété et, plus globalement, une garantie de respect des principes et des dispositions du droit commercial international<sup>9</sup>. L'adhésion à l'OMC sécurise l'espace transactionnel et contractuel des opérateurs économiques internationaux et peut apparaître comme un facteur favorable d'attractivité du territoire du requérant.

L'analyse économique met en avant le rôle des institutions, sans préjuger de leur forme et du changement institutionnel dans la qualité des performances économiques d'une nation [North, 1990]. Toute politique économique repose sur des fondements institutionnels sans lesquels l'ouverture des marchés ne peut être ni réussie, ni politiquement soutenable. Plus particulièrement, la politique industrielle ne peut obtenir des résultats qu'à condition d'être attentive à l'environnement institutionnel. De même, il convient de relever l'existence d'une liaison forte entre la structure institutionnelle des pays et le type d'activités économiques dans lesquelles ils se spécialisent, conférant un rôle important aux institutions dans la construction de l'avantage comparatif et de l'attractivité du territoire, proposition confirmée dans le cas des pays de la région Maghreb et Moyen-Orient et de l'Algérie plus particulièrement [Hall, Soskice, 2001; Méon, Sekkat, 2004].

Or, la dimension institutionnelle semble problématique dans le cas des réformes engagées en Algérie jusqu'à présent. Comme le note J. Ould Aoudia, l'Algérie a réussi les réformes de «première génération» conduisant à la stabilisation de l'économie et au maintien des grands équilibres macroéconomiques. Cependant, elle n'arrive pas à réussir les réformes de «seconde génération» (réformes fiscales, financières, libéralisation et régulation des marchés, progression de l'état de droit) [Ould Aoudia, 2006]. C'est avec cette hypothèse qu'il convient d'aborder les difficultés rencontrées dans le processus d'accession à l'OMC qui par beaucoup d'aspects s'inscrit dans les réformes dites de «seconde génération» [Drabek, 1996]. C'est moins l'adoption faciale des réformes que leur mise en œuvre qui est problématique (Cf.

---

<sup>9</sup> C'est un élément qui ferait défaut dans le cas de l'Algérie si l'on se base sur les données et l'analyse du rapport *Doing Business* de la Banque mondiale. L'Algérie est classée à la 132<sup>e</sup> position sur 181 économies analysées [Banque mondiale, 2008].



Annexe 4 relative aux progrès des réformes structurelles selon l'approche de la Banque mondiale). Ainsi, la Banque mondiale insiste sur le problème posé par des «*cadres réglementaires incomplets*» et des «*cadres institutionnels fortement fragmentés*» [Banque mondiale, 2006]. Les redéfinitions permanentes des règles du jeu peuvent être interprétées comme la manifestation de l'absence d'une vision d'ensemble des réformes en matière de privatisation, de régulation sectorielle, d'autorisation d'importation et de vente sur le marché national ou d'investissement direct<sup>10</sup> (Cf. encadré 1 sur les nouvelles règles pour les investisseurs internationaux).

Trois arguments nuancent la portée de cette analyse. Le premier porte sur le fait que ce serait une erreur de conclure que l'accession à l'OMC serait en mesure de garantir que les institutions existantes ou à «créer» soient à même d'assurer leurs fonctions économiques: permettre à l'économie d'enclencher et de maintenir sa diversification productive et de résister aux chocs de façon durable. Le deuxième est que la procédure d'accession n'est pas à même de produire ou, dans une moindre mesure, de susciter des complémentarités institutionnelles. Le troisième argument relève d'une critique globale de l'approche, dominante actuellement en économie du développement, qui réduit la problématique du non ou du mal développement à une dimension uniquement institutionnelle de défaillance en matière de bonne gouvernance.

**Encadré 1: L'évolution du régime de l'investissement étranger et cohérence des réformes**

Plusieurs mesures de durcissement de l'environnement pour les investisseurs étrangers viennent d'être prises par les autorités. Six mesures modifient le régime des investissements auxquelles s'ajoutent deux décisions spécifiques:

<sup>10</sup> La loi de finances 2008-2009 a été l'occasion d'une reconsidération de la politique d'ouverture en matière d'investissement direct étranger en Algérie dont les principales mesures sont: le droit de préemption de l'Etat sur les cessions d'actifs des investisseurs étrangers, la taxation des rapatriements des dividendes des entreprises étrangères implantées en Algérie, l'obligation de réinvestissement de l'équivalent de l'avantage fiscal dont bénéficient les investisseurs étrangers, la suppression de la majorité pour la partie étrangère dans les futurs partenariats publics-privés.

- i) Obligation pour les entreprises qui ont bénéficié d'exonération d'impôts de réinvestir sur place les bénéfices correspondant à ces exonérations (Loi de Finances complémentaire 2008).
- ii) Droit de préemption au profit de l'Etat sur les cessions d'actifs détenus en Algérie par des investisseurs étrangers.
- iii) Imposition spécifique des plus-values de cession d'actions et de parts sociales par des non-résidents (Projet de Loi de finances 2009)
- iv) Contrôle majoritaire par l'Algérie des projets d'investissement impliquant des capitaux étrangers (Communiqué du gouvernement du 10 août 2008).
- v) Abrogation du régime de concession de terrains publics transformable en cession au bout de deux années. Instauration d'un régime de concession permanente (Projet d'ordonnance adopté par le Conseil des ministres du 31 août 2008).
- vi) Taxation des transferts des succursales des sociétés étrangères (Projet de Loi de Finances 2009).
- vii) Lancement d'une enquête générale sur les activités des entreprises étrangères. L'objectif est de vérifier le respect des règles d'investissement et les transferts de capitaux vers l'étranger (au titre de versement des dividendes notamment) opérés par les investisseurs.

Taxation nouvelle des concessionnaires automobiles et des acheteurs de véhicules automobiles neufs. Seraient visés les constructeurs automobiles étrangers auxquels il est reproché de ne pas investir dans la production en Algérie.

L'argument de la consolidation institutionnelle permet de mettre en parallèle le processus d'accession à l'OMC et le processus des réformes économiques internes qu'il génère et qu'il légitime. En effet, l'accession peut être instrumentalisée pour justifier les transformations institutionnelles, réglementaires et structurelles dont sont porteuses les réformes économiques auprès des groupes socio-économiques et socio-politiques nationaux [Abbas, Billes, 2001]. L'invocation de la contrainte internationale et de la mise aux normes et standards internationaux, «commandée» par l'extérieur, réduirait le coût socio-politique du processus de réformes. Par ailleurs, l'accession serait porteuse d'un effet verrouillage. Elle agirait comme le signal, vis-à-vis de la communauté internationale mais également des opérateurs économiques nationaux, de l'impossibilité d'un retour en arrière en matière de libéralisation et de réformes, ce qui aurait pour principal

résultat de crédibiliser les réformes engagées par un gouvernement [Michalopoulos, 2000]. Elle protégerait le gouvernement contre des pressions internes susceptibles d'abaisser le niveau général de bien-être de la population, et mettre en œuvre les principes de non-discrimination et de transparence limiterait l'étendue des pratiques de corruption et de diminution de l'autorité de l'Etat [Anderson, 1996; Jacquet *et alii*, 1999]. Rien n'interdit qu'un gouvernement use de l'un ou de l'autre des arguments (effet verrouillage et effet légitimateur) durant le processus dans son ensemble ou ponctuellement sur un aspect particulier.

L'ensemble de ces déterminants ne saurait faire perdre de vue que le processus d'accession à l'OMC dépend des interactions entre les pays du groupe de travail et le requérant, de la qualité de l'engagement de ce dernier et des problématiques sous-jacentes à son intégration dans le système commercial multilatéral. C'est précisément à cette dimension que la deuxième section est consacrée.

## **2- L'ACCESSION DE L'ALGERIE A L'OMC ET LES EQUILIBRES DE L'ECONOMIE POLITIQUE DOMESTIQUE**

La présente section prolonge l'analyse d'économie politique débutée dans la section précédente. Elle porte son attention sur les équilibres propres au système d'économie politique algérien comme principal déterminant de la durée de la procédure. L'analyse a pour point de départ l'une des fonctions essentielles du régime de l'OMC, à savoir les visées transformatrices internes contenues dans les Accords de l'OMC et les négociations de l'accession [Abbas, 2002]. Bien qu'économique, le processus d'accession impacte sur les dispositifs économiques de l'exercice du pouvoir et peut conduire à un déséquilibre au sein des bases socio-économiques et sociopolitiques sur lesquelles s'appuie le régime algérien. Cette proposition repose sur une approche qui ne fait pas du champ politique un élément exogène à la logique économique et n'envisage pas les dynamiques économiques isolément des relations de pouvoir qui structurent le corps social algérien.

### **2.1. Contraintes internes et ouverture multilatérale**

Un pays qui s'engage dans le processus d'accession à l'OMC doit faire un choix: utiliser le processus comme accélérateur-catalyseur des

réformes ou en minimiser l'effet transformationnel. D'un côté, l'Algérie peut utiliser l'accession comme repère pour les réformes économiques engagées, l'objectif étant d'aboutir, chaque fois que cela est possible, à des législations et des procédures de régulation économique compatibles avec le régime de l'OMC. De l'autre côté, l'Algérie peut concevoir les réformes en dehors de ce processus. L'objectif est de lisser dans le temps les effets de l'accession et d'éviter un coût de l'ouverture trop élevé pour les opérateurs économiques nationaux. Cette option consiste à utiliser le fait que les règles de l'OMC n'obligent les candidats à aucun plafond particulier en matière de protection économique, de sorte que l'issue du processus, long par définition, soit une libéralisation minimale acceptable par les membres du groupe de travail. La durée de la procédure semble indiquer que cette option a la préférence du gouvernement algérien.

Compte tenu de l'importance du secteur des hydrocarbures (pétrole et gaz) en termes de PIB, de revenus d'exportations et de fiscalité (98% des recettes d'exportations, 48% de la valeur ajoutée, 28 % de la richesse nationale et 80% des recettes fiscales sont liées au secteur), l'Algérie présente les caractéristiques types d'une économie pétrolière [Seers, 1964]. Le volume des recettes des hydrocarbures, qui dépend des modalités d'insertion internationale du pays, constitue le paramètre déterminant du niveau d'activité économique, du niveau d'emploi et du niveau d'investissement. Au-delà de son poids macro-économique, le secteur des hydrocarbures est au cœur de l'économie politique algérienne, qu'il oriente, pour reprendre la typologie de Luciani, vers une logique d'allocation et non de production [Luciani, 1987]. Il en résulte un système d'économie politique reposant sur un «*pacte rentier*» [Crystal, 1990], qui fait que la captation puis la redistribution des recettes pétrolières revêt une dimension à la fois économique et politique. L'ouverture économique constitue l'un des facteurs de redéfinition de ce pacte. A ce titre, elle est porteuse d'enjeux de production, mais surtout de distribution de richesses. C'est pourquoi les réformes induites par le processus d'accession (révision des systèmes d'autorisations administratives, des licences d'importation, des procédures douanières, des conventions fiscales, remise en cause des monopoles commerciaux, refonte de la politique de soutien et de subvention, clarification des législations nationales en matière de foncier, transparence de l'action économique et sociale des pouvoirs publics) ont des conséquences en termes productifs,

allocatifs mais surtout distributifs. Elles heurtent de ce fait les dispositifs socio-économiques de reproduction du pacte rentier. A l'instar des réformes de «seconde génération», les développements institutionnels, que suppose l'accèsion à l'OMC, modifient en profondeur les équilibres socio-économiques domestiques, suscitant une résistance au processus.

L'ouverture commerciale et aux investissements directs et plus globalement le volet international des réformes économiques, sont appréhendés sous l'angle exclusif de la perte de souveraineté. Le traumatisme de la mise sous tutelle financière du pays par le FMI au milieu des années 1990 est déterminant dans la compréhension de cette conception de l'accèsion à l'OMC. En effet, le précédent avec le FMI expliquerait le dilemme stratégique dans lequel se trouve l'Algérie vis-à-vis de l'OMC. Après avoir vu les termes de l'échange des hydrocarbures s'effondrer à partir de 1984-1985, l'Algérie a été «contraint» d'accepter un plan d'ajustement structurel (PAS) du FMI signé en avril 1994. Celui-ci n'a pas mis fin à la crise, d'abord économique et sociale puis, à partir de 1992, politique et sécuritaire dans laquelle s'est trouvée le pays<sup>11</sup>. Tout au contraire, les mesures prises dans le cadre du PAS ont conduit à la disparition d'un nombre considérable d'entreprises, une hausse du chômage et une réduction du revenu réel des Algériens, plongeant le pays dans la stagnation hors des périodes de *boom* pétrolier. Cette expérience de libéralisation s'est également accompagnée de l'émergence de nouveaux groupes sociaux, liés à la privatisation de l'économie et concentrés dans la sphère de la circulation marchande, hypothéquant sérieusement toute perspective d'industrialisation ou, dans une moindre mesure, de diversification productive. L'adhésion à l'OMC et tous les changements qu'elle implique, serait vécue comme un prolongement de la thérapie de choc du FMI.

Toutefois, l'idée de la perte de souveraineté n'est pas utilisée d'un point de vue idéologique (nationalisme économique et projet national de développement), mais en raison de la crainte de perdre la maîtrise sur les activités et les comportements économiques, maîtrise constituant un élément-clé de la légitimité politique du régime. D'une part, le renforcement de la dépense budgétaire, constaté ces dernières

---

<sup>11</sup> Pour plus de détails sur les réformes et la période 1986-1995, voir Mahiou, Henry, 2001; Aghrout, Bougherira, 2004.

années, n'a pas été alloué à l'accroissement de la capacité productive de l'économie ou à orienter la trajectoire de croissance et de spécialisation vers des secteurs en mesure d'engendrer des externalités positives sur le reste du tissu industriel. D'autre part, et en droite ligne de ce qui précède, l'ouverture a engendré une stratégie d'adaptation du système d'économie politique algérien, non dans le sens de l'émergence de groupes socio-économiques industrialistes, mais plutôt dans le sens d'un développement de nouveaux réseaux dont le principal objectif est de disposer d'un accès privilégié aux ressources politiques, comportement qualifié de «capture de l'Etat» par des élites à la fois privées et publiques<sup>12</sup>. Le retrait de l'Etat de la sphère productive ne s'est pas accompagné du développement d'un secteur privé industrialiste.

Le déroulement de la procédure d'accession doit être analysé comme l'expression d'une appropriation complexe et contradictoire du processus d'ouverture et d'insertion internationale, qui n'a pas pour principaux objectifs un meilleur respect de l'état de droit, l'amélioration des mécanismes de marché, l'accroissement de la productivité de l'économie algérienne. L'aisance financière, dans laquelle se trouve le pays jusqu'à présent, est plus utilisée comme moyen de compensation des groupes socio-économiques que pour impulser des réformes de structure, en vue d'une croissance économique diversifiée. Jusqu'à présent, ce processus vise l'adaptation aux modalités changeantes d'exercice du pouvoir et aux formes d'insécurité économique qui prévalent en Algérie (état de droit défaillant, sous-développement des secteurs bancaire et assurantiel, crédibilité des relations de contrat, faiblesse des mécanismes institutionnalisés d'expression). Aussi, les autorités algériennes sont au cœur d'une dynamique contradictoire de «réformes sans changement»<sup>13</sup>. Outre les facteurs abordés précédemment, la prise en compte des effets du processus d'accession, sur l'équilibre de l'économie politique domestique algérienne, permet une levée partielle du paradoxe entre le consensus politique sur l'accession à l'OMC et l'absence d'avancées notables.

---

<sup>12</sup> Ce sont les travaux de D. Kaufmann sur la gouvernance au sein des pays développés et en développement qui insistent sur l'étroite imbrication des intérêts privés et publics comme facteurs de «capture de l'Etat». Kaufmann, 2004 et 2005.

<sup>13</sup> Nous empruntons cette expression à M. Tozy qui parle, à propos du Maroc, de «changements sans réforme» [Tozy, 1999].

## 2.2. Préférence pour une ouverture limitée et accession à l'OMC

Ces éléments posés, il est possible de formuler deux propositions.

La première renvoie à la préférence géographique en matière d'ouverture qui entre en contradiction avec l'approche non discriminatoire, socle de la doctrine multilatérale de l'OMC. Dans un contexte de libéralisation compétitive, la rationalité commande d'actionner plusieurs leviers d'intégration afin de mettre en concurrence les partenaires économiques. L'ouverture obligée de l'économie algérienne, vécue comme une contrainte en elle-même, est conçue à partir d'une stratégie nationale de diversification des partenaires étrangers. La volonté de maîtriser le processus conduit le décideur politique à vouloir «choisir» ses partenaires et le périmètre de l'ouverture, éléments qu'il estime non satisfaits dans le cadre multilatéral. Il nous semble que cette proposition explique en partie pourquoi l'Algérie a choisi la ratification d'un accord d'association avec l'Union européenne plus contraignant que ceux de l'OMC et pourquoi elle privilégie la négociation d'un accord de libre-échange avec les Etats-Unis aux dépens de l'accès à l'OMC. De fait, les contraintes systémiques auxquelles fait face l'économie algérienne, particulièrement la contrainte concurrentielle imposée par les économies dynamiques d'Asie ou d'Amérique latine, laissent-elles d'autres alternatives aux partenariats du libre-échange avec l'Union européenne ou les Etats-Unis? En effet, la problématique de la diversification productive doit intégrer le bouleversement de l'environnement économique international. Les économies émergentes, Chine en premier lieu, rendent extrêmement complexe, voire quasi-impossible, une stratégie de diversification par remontée de filière ou par la mise en place de filière à forte valeur ajoutée. Cette proposition offre également un élément d'explication de la contradiction que constitue la ratification de l'accord d'association avec l'UE, qui aurait dû suivre et non précéder un accord d'accession à l'OMC, puisque tirer profit de la proximité géographique avec l'Europe constitue le principal avantage comparé dont peut se prévaloir l'Algérie.

La seconde proposition fait l'hypothèse d'un gradualisme des réformes dont l'objectif serait de maîtriser l'intensité de la concurrence sur le marché algérien, au profit de certains segments de l'économie politique domestique. La durée du processus trouverait son explication dans le choix des autorités algériennes, pour un mode

d'insertion dans l'économie mondiale au travers de l'installation d'investisseurs et d'opérateurs économiques internationaux dans les secteurs non pétroliers. L'Algérie chercherait à définir un positionnement dans la segmentation-délocalisation productive, caractérisant la phase actuelle de mondialisation, partant du fait que les investissements directs étrangers sont un déterminant majeur de la spécialisation de par leurs effets en matière de transfert technologique, de connaissance et de savoir-faire (productif, managérial, organisationnel)<sup>14</sup>. Limiter l'ouverture commerciale du pays devient une condition pour la réussite de cette stratégie d'attraction des capitaux et de localisation de segments de l'appareil productif. Trois éléments permettent d'étayer cette proposition.

Tout d'abord, l'Algérie utiliserait les barrières tarifaires et non-tarifaires pour attirer des investissements de contournement et de réexportation à destination du marché européen. Cette stratégie d'attraction de l'IDE orienté vers l'exportation s'appuierait sur la faiblesse des coûts salariaux dans les segments intensifs en main-d'œuvre. Ensuite, cette stratégie d'intégration met l'accent, non pas sur les bénéfices de la spécialisation découlant des avantages comparatifs et d'une meilleure allocation des ressources, mais sur les gains de proximité géographique avec l'Europe. L'accord d'association avec l'UE permet une stratégie d'implantation des firmes utilisant l'Algérie comme base pour exporter vers le marché européen. Il est à noter que le volet économique du projet de l'Union pour la Méditerranée repose sur une intégration de ce type. En effet, l'UPM repose sur une logique d'intégration Nord-Sud par les réseaux de production, ce qui explique le projet d'amélioration de la compétitivité de la chaîne logistique au travers du développement des autoroutes maritimes et terrestres, celui de formation de capital humain et de constitution d'un espace normatif commun pour le développement des affaires. Enfin, cette stratégie d'ouverture maîtrisée et graduelle

---

<sup>14</sup> Ainsi, le 21 octobre 2008, la décision d'interdire à l'importation des médicaments déjà produits localement est assortie de l'obligation d'investir en Algérie pour les opérateurs et les laboratoires étrangers désirant distribuer leurs produits sur le marché intérieur. Tout comme nous avons émis des réserves sur les enchaînements vertueux de la libéralisation commerciale en général et dans le cas de l'Algérie en particulier, rien ne garantit que les externalités positives de l'investissement direct à l'étranger sur le tissu industriel algérien et la spécialisation du pays se matérialisent.



consolide les dispositifs économiques d'exercice du pouvoir par le biais des systèmes d'autorisation et de présence commerciale qu'elle implique, par le biais du contrôle des activités et des comportements économiques qu'elle autorise et par le biais des procédures administratives plus ou moins officieuses qu'elle nécessite.

Un dossier emblématique de l'accession permet, dans une certaine mesure, d'illustrer cette proposition. Il s'agit de la question de la double tarification énergétique -gazière plus précisément- que pratique le gouvernement algérien. La différence entre les prix domestiques de l'énergie et ceux pratiqués pour l'exportation constitue un obstacle majeur pour admettre l'Algérie à l'OMC, en particulier du côté de l'Union européenne (Cf. encadré 2 pour une présentation et une discussion de la question de la tarification duale). Outre qu'il n'est pas démontré qu'il soit en contradiction avec les principes de non-discrimination de l'OMC, il est tout à fait possible d'envisager ce système de double tarification comme un composant d'une stratégie d'industrialisation.

**Encadré 2: Système de tarification gazier et accession de l'Algérie à l'OMC**

La double tarification gazière constitue l'une des questions conflictuelles entre les pays du Groupe de travail (l'Union européenne en particulier) et les négociateurs algériens. Le Groupe de travail demande un alignement des prix du gaz pratiqués à l'intérieur et sur les marchés d'exportation. Le fait que les prix domestiques soient plus bas que les prix mondiaux conférerait un avantage concurrentiel aux opérateurs économiques présents sur le marché algérien. Ils constitueraient de surcroît une barrière à l'entrée de nouveaux concurrents dans le secteur gazier principalement mais pas uniquement. La double tarification serait une forme de subvention aux industries fortes consommatrices d'énergie ou aux productions intensives en énergie. Par ailleurs, elle pourrait s'apparenter à une subvention à l'exportation sur un marché tiers puisqu'elle confère un avantage à l'exportation pour un producteur localisé en Algérie vis-à-vis d'un producteur/exportateur ne bénéficiant pas d'inputs aux mêmes conditions de coût et, à ce titre, serait en contradiction avec les clauses du multilatéralisme. Qu'en est-il dans les Accords de l'OMC?

Il convient de signaler que la double tarification à destination des ménages et des consommateurs n'est pas concernée par le problème. Ensuite, il n'existe aucune disposition concernant les questions énergétiques dans les Accords. Néanmoins, les Accords de l'OMC ont compétence sur des mesures et des régulations gouvernementales affectant le secteur de

l'énergie. Certaines dispositions seraient susceptibles d'être invoquées. Elles sont au nombre de trois: i) la non-conformité avec l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (ASMC); ii) la non-conformité avec l'Article XVII relatif aux entreprises commerciales d'Etat; iii) la non-conformité avec l'Article III. 9 concernant les contrôles des prix intérieurs.

L'ASMC de l'OMC ne peut être invoqué que dans le cas où une subvention est spécifique, telle que définie par l'article 2 [article 2. 3]. Ce type de subvention est prohibé. Si une subvention n'est pas prohibée, elle peut tout de même être déclarée «actionnable» si elle cause un tort [article 19]. L'accès aux énergies à un prix inférieur par rapport au marché mondial bénéficie à l'ensemble du tissu industriel algérien. Il n'est pas réservé ou lié aux performances à l'exportation ou à certaines activités ou entreprises. A ce titre le prix dual ne peut être considéré comme une subvention prohibée ou actionnable.

L'article XVII concernant les entreprises d'Etat porte son attention sur les comportements qui pourraient enfreindre les principes de non-discrimination en matière «d'achat et de ventes se traduisant par des importations ou des exportations» (article XVII.1.a). Le problème renvoie au manque de transparence associé au fonctionnement des monopoles nationaux et aux rapports que ceux-ci entretiennent avec leur gouvernement, situation particulièrement prégnante dans le secteur de l'énergie. La divergence entre les prix intérieurs algériens et les prix sur les marchés d'exportation résulte d'une régulation gouvernementale et non d'une stratégie industrielle de Sonatrach. L'article XVII.1.c, qui s'adresse aux pratiques des entreprises commerciales d'Etat, ne peut être invoqué. Il s'applique, cependant, également aux entreprises possédant un privilège commercial exclusif ou spécial garanti par l'Etat. La nouvelle loi sur les hydrocarbures annule le monopole de Sonatrach en matière de fourniture de gaz. Elle institue deux agences de régulation Alnaft et l'autorité de régulation qui veillent à l'application de la réglementation en matière de tarification du transport et d'accès au réseau de Sonatrach. Il n'est pas possible de mettre en évidence une infraction aux principes de non-discrimination tels que précisés dans le Mémoire d'Accord sur l'interprétation de l'Article XVII du GATT de 1994.

L'Article III.9 stipule que le contrôle des prix intérieurs par fixation de maxima peut avoir des effets préjudiciables pour les fournisseurs des produits importés. Cet article n'impose aucune obligation positive d'exclusion de contrôle des prix et ne porte pas préjudice aux exportateurs vers le marché algérien, d'autant plus, d'une part, qu'il n'existe pas, à notre connaissance, d'exportateurs de produits gaziers vers l'Algérie dans le Groupe de travail qui estiment subir un préjudice et, d'autre part, la loi sur les hydrocarbures a supprimé la référence à un prix plafond dans la fourniture du gaz.

La conclusion de cette présentation est double.

Premièrement, la double tarification énergétique en elle-même n'enfreint pas les dispositions du régime de l'OMC et n'est pas contradictoire avec les principes du multilatéralisme.

Deuxièmement, le précédent saoudien, qui a modifié sa politique de tarification énergétique et accepté de réduire la marge entre les prix intérieurs et extérieurs du gaz, laisse penser que l'Algérie sera amenée à faire une offre réduisant l'écart des prix, ce qui signifie une augmentation des prix intérieurs. Le renversement de la conjoncture pétrolière et gazière internationale rend possible un tel ajustement. L'effet, en matière de promotion de l'industrialisation et d'attractivité du territoire, devrait être compensé par un effet de rationalisation de l'usage des énergies et une orientation vers les technologies efficaces. Mais le plus important réside dans le respect des principes de non discrimination et la levée des incertitudes juridiques quant aux régulations sectorielles.

Pour finir, ne perdons pas de vue que le processus d'accès est également un processus de négociation. Rien ne permet de dire quel sera le compromis final de la négociation. Les précédents plaident pour un ajustement graduel et progressif du système de tarification algérien.

Les autorités algériennes estiment que les bas prix de l'énergie sont l'expression d'un avantage comparatif lié à la dotation factorielle du pays en ressources d'hydrocarbures. Dès lors, l'écart entre les prix nationaux et les prix internationaux résulte de l'état des équilibres énergétiques et économiques internationaux. Il est dans la logique des choses, en tout cas comme l'enseigne la théorie du commerce international, qu'un avantage comparatif donne lieu à une stratégie d'attractivité du territoire, c'est-à-dire de mise en place d'un avantage comparatif construit. En effet, l'écart de prix confère un avantage concurrentiel aux entreprises des industries fortes consommatrices d'énergie (métallurgie, aluminium, ciment, engrais, chimie et pétrochimie)<sup>15</sup> localisées ou qui feraient le choix de se localiser sur le territoire algérien. Par extension, l'ensemble du tissu productif algérien bénéficierait d'un avantage concurrentiel lié au coût des intrants énergétiques. Il ne peut être reproché aux autorités algériennes d'activer ce levier dans un contexte où la différenciation par les coûts est une composante majeure de la mondialisation compétitive.

---

<sup>15</sup> Il est remarquable que la majorité des projets industriels associant des opérateurs étrangers concerne la valorisation des ressources naturelles: pétrochimie, gazochimie et engrais.

## CONCLUSION

L'accession de l'Algérie à l'OMC renouvelle le débat sur la stratégie de développement du pays et, dans une moindre mesure, sur la nature et les fonctions de l'ouverture économique du pays.

Le principal enseignement que nous livrent les expériences de développement économique c'est de refuser les généralisations inconditionnelles, les prescriptions clé en main, pour privilégier des analyses partant du contexte économique et institutionnel et alimentées par les connaissances locales, dans le sillage des «stratégies de diagnostic» qui s'intéressent aux contraintes propres à chaque pays [Rodrik, 2007; Ocampo, Vos, 2007]. L'analyse d'économie politique proposée nous conduit à soutenir que le processus d'accession produira des résultats s'il s'inscrit dans un projet de développement économique.

Nous avons fait l'hypothèse que la problématique à laquelle l'Algérie doit répondre n'est pas tant le passage à une économie de marché que celui de la diversification du tissu industriel. Cela suppose qu'un réalignement politique plus favorable au secteur industriel formel ait lieu. Il constitue un préalable à la diversification productive. Il est important de distinguer l'orientation pro-marché des réformes et l'orientation pro-industrie (ou pro-entreprise). La première vise à supprimer les obstacles à la concurrence et à la libre circulation des biens et services. Elle privilégie à cet effet les nouveaux entrants et les consommateurs. Elle est nécessaire, mais pas suffisante. La seconde, conçue sur et pour le long terme, vise à accroître la rentabilité des établissements industriels et commerciaux existants. Elle a pour principal objectif l'amélioration de la productivité des facteurs (travail, capital et terre). Elle privilégie la formation et la consolidation de la position des groupes socioéconomiques industrialistes. A ce niveau, le secteur industriel, édifié sur la base des politiques antérieures, devrait être consolidé, l'intégration verticale de filières et le développement d'un double partenariat, banque-industrie et public-privé, systématisés.

La politique d'ouverture est appelée à se poursuivre et l'accession de l'Algérie à l'OMC demeure à l'ordre du jour. Toutefois, sa viabilité et sa crédibilité ne s'évaluent pas uniquement en termes de mesures et d'instruments adéquats comme pourrait le laisser penser le débat des économistes et des juristes. Elle doit être pensée par rapport à la capacité du pouvoir d'ajuster la régulation économique, sociale et

surtout politique à la contrainte externe, conformément au projet de développement dont il serait porteur. La conjoncture actuelle montre que l'Algérie ne peut tabler uniquement sur l'expansion des exportations d'hydrocarbures comme déterminant du régime de croissance. La période qui s'ouvre impose une réflexion en profondeur sur la stratégie d'insertion internationale du pays et, au-delà, sur les choix industriels sous-jacents à cette stratégie d'insertion.

#### Références bibliographiques

**Abbas M.**, 2008. «Le processus d'accession à l'OMC. Une analyse d'économie politique appliquée à l'Algérie», *Note de travail du LEPII*, 2008-13, Université de Grenoble.

**Abbas M.**, 2002. «L'agenda de l'Organisation mondiale du commerce et l'économie politique internationale», *Annuaire Français des Relations Internationales*, vol III, avril, pp. 724-740.

**Abbas M. & Billès E.**, 2001. «L'accession de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce: visées transformatrices internes et institutionnalisation de l'intégration internationale», *Informations et commentaires*, n° 117, octobre-décembre.

**Aghrout A. & Bougherira R.**, 2004. «*Algeria in Transition: Reforms and Development Prospects*», RoutledgeCurzon, Londres.

**Anderson K.**, 1996. «China's Accession to the WTO: Why, How, and When?», *Centre for International Economic Studies Policy Discussion Paper*, 96(14), novembre.

**Barbet Ph. Souam S. & Talahite F.**, 2009. «Enjeux et impacts du processus d'adhésion à l'OMC», *Document de travail du CEPN*, n° 2009-05, Université Paris Nord, Paris.

**Crystal J.**, 1990. «*Oil and Politics in the Gulf: Rulers and Merchants in Kuwait and Qatar*», Cambridge University Press, Cambridge.

**Drabek Z.**, 1996. «The Stability of Trade Policy in the Countries in Transition and Their Integration in the Multilateral Trading System» *The World Economy*, Vol. 19, n° 6, pp. 721-745.

*El Watan*, divers numéros.

**Evenett S. & Primo Braga C.**, 2005. «WTO Accession: Moving the Goalposts?», in Newfarmer R. (ed.), *Trade, Doha, and Development: A Window into the Issues*, World Bank, Washington.

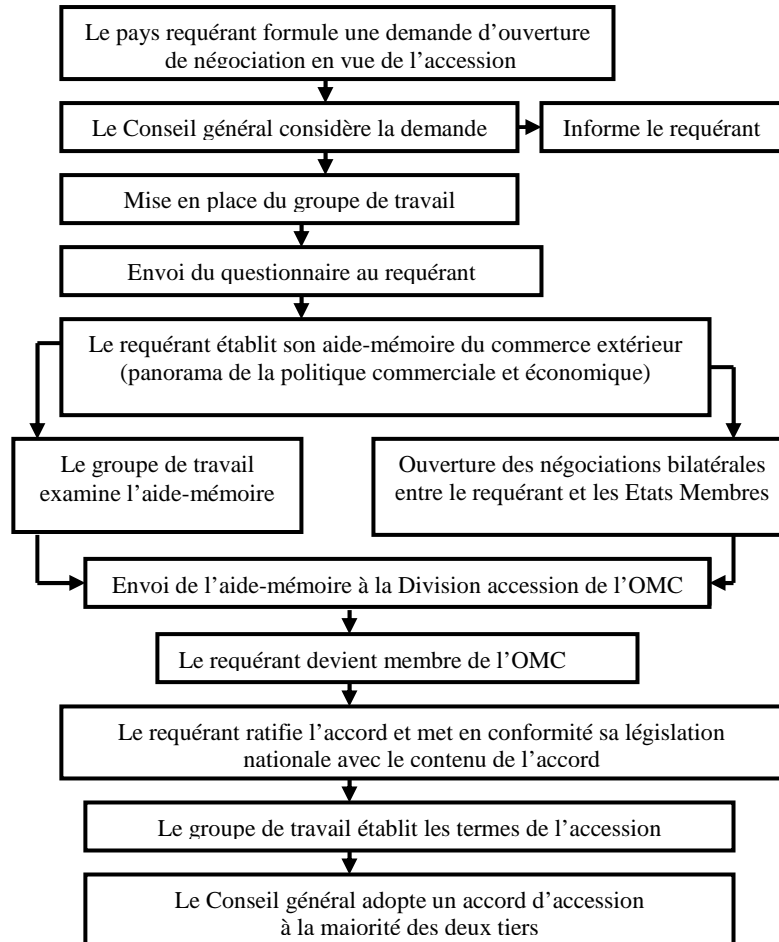
- Hall P. Soskice & D., dirs.** 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford.
- Jacquet P. Messerlin P. & Tubiana L.,** 1999. «*Le cycle du millénaire*», Rapport du Conseil d'analyse économique, n° 24, La Documentation française, Paris.
- Kaufmann D.,** 2005. *Click Refresh Button, Investment Climate Reconsidered, Development outreach*, WBI, World Bank, Washington.
- Kaufmann D.,** 2005. "Corruption Matters: Evidence-Based Challenge to Orthodoxy", *Journal of Development Policy and Practice*, Canadian International Development Agency.
- Kavass I.,** 2007. "WTO Accession: Procedure, Requirements and Costs", *Journal of World Trade*, 41(3), juin.
- Krugman P. R.,** 1992. "Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy?", *World Economy*, 15(4), juillet.
- Lanoszka A.,** 2001. "The World Trade Organization Accession Process. Negotiating Participation in a globalizing Economy", *Journal of World Trade*, 35(4), août.
- Liberté*, divers numéros.
- Luciani G.,** 1987. "Allocation vs Production States: A Theoretical Framework", in G. Luciani (ed.), *The Rentier State*, Croom Helm, Londres.
- Mahiou A. & Henry J. R.,** 2001. «*Où va l'Algérie?*», Kharthal-IREMAM, Paris.
- Meon P-G. & Sekkat K.,** 2004. "Does the Quality of Institutions Limit the MENA's Integration in the World Economy" *World Economy*, 27(9), septembre.
- Michalopoulos C.,** 2002. "WTO Accession", in B. Hoekman, A. Mattoo, Ph. English (eds), *Development, Trade and WTO: A Handbook*, World Bank, Washington.
- Michalopoulos C.,** 2000. "World Trade Organization Accession for Transition Economies. Problems and Prospects" *Russia and East European Finance and Trade*, 36(2), mars-avril.
- North D.,** 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ocampo J. & Vos R.,** (2007), *Divergences in Growth and Development*, Longman.
- Ould Aoudia J.,** 2006. «*Croissance et réformes dans les pays arabes méditerranéens*», Notes et Documents de l'AFD, Paris.

- Rodrik D.**, 2007. “*One Economics, Many Recipes. Globalization, Institution and Economic Growth*”, Princeton University Press, Princeton.
- Rose A.**, 2004. “Do We Really Know That the WTO Increases Trade?” *American Economic Review*, 94, Mars.
- Rose A.**, 2002. “Do WTO Members Have More Liberal Trade Policy”, *NBER Working Paper*, n° 9347, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Seers D.**, 1964. “The Mechanism of an Open Petroleum Economy”, *Social and Economic Studies*, 13(14), juin.
- Subramanian A. & Wei S.**, 2003. “The WTO Promote Trade, Strongly But Unevenly”, *IMF Working Paper*, n° 185, International Monetary Fund, Washington.
- Tozy M.**, 1999. «Représentation/intercession: les enjeux de pouvoir dans les champs politiques désamorcés au Maroc», in M. Camau, *Changements politiques au Maghreb*, Editions du CNRS, Paris.
- Williams R. J.**, 2008. “*A Handbook on Accession to the WTO*”, Cambridge University Press, Cambridge.
- World Bank**, 2009. “*Doing Business 2009. Country Profil: Algeria*”, World Bank, Washington.
- World Bank**, 2006. “People’s Democratic Republic of Algeria”, *A Public Expenditure Review*, World Bank, Washington.

**ANNEXES**

**Annexe 1: La procédure d'accèsion à l'Organisation mondiale du commerce**

**Annexe 1.1: Les étapes successives prévues par le protocole d'accèsion à l'OMC**



Source: Composition de l'auteur à partir de Williams, 2008



**Annexe 1: Le mémorandum du commerce extérieur et ses annexes**

Informations visées	Informations demandées	Document de l'OMC
Général	Mémorandum	WT/ACC/1
	Statistiques	WT/ACC/1, Annexe 1
	Listes des lois et documents légaux	WT/ACC/1, Paragraphe 9 et Annexe 2
Commerce de marchandises	Procédures de licence d'importations	WT/ACC/1, Annexe 3
	Evaluation en douane	WT/ACC/1, Annexe 4
Commerce des services	Obstacles techniques au commerce	WT/ACC/1, Annexe 5
	Classification sectorielle des services	WT/ACC/1, Annexe 7
Accords commerciaux	Liste des accords commerciaux internationaux	WT/ACC/1, Annexe 8
<hr/>		
Commerce de marchandises	Informations factuelles supplémentaires	
	Obstacles techniques au commerce et mesures sanitaires et phytosanitaires	WT/ACC/8
	Soutien interne et subventions agricoles à l'exportation	WT/ACC/4
Commerce des services	Questionnaire sur le commerce des services	WT/ACC/5
ADPIC	Liste des ADPIC	WT/ACC/9

Source : Composition de l'auteur à partir de Williams, 2008.

**Annexe 2: Le Groupe de travail sur l'accèsion de l'Algérie**

Président: S. E. M. G. Valles Galmés (Uruguay)	
Argentine	Malaisie
Australie	Maroc
Brésil	Mauritanie
Bulgarie	Mexique
Cameroun	Nouvelle-Zélande
Canada	Oman
Chine	Panama
Communautés européennes et États membres	Paraguay
Corée, République de	Qatar
Croatie	République dominicaine
Cuba	République kirghize
Égypte	Sénégal
El Salvador	Suisse
Équateur	Taipei chinois
États-Unis	Thaïlande
Honduras	Tunisie
Inde	Turquie
Indonésie	Uruguay
Israël	Venezuela
Japon	Viet Nam
Jordanie	

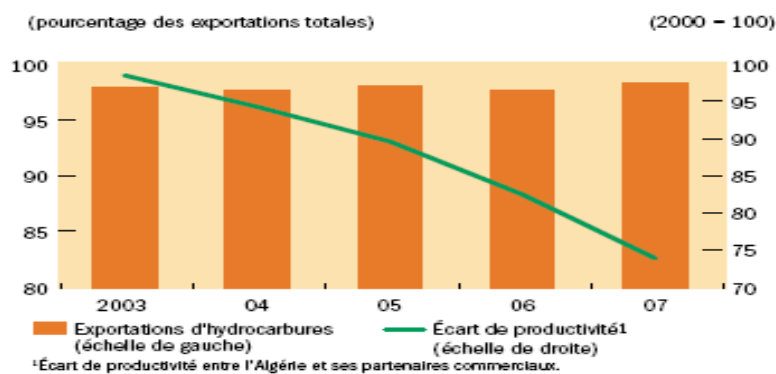
Source: Site Internet de l'OMC <<http://www.wto.org>>

## Annexe 3: Historique de la procédure d'accèsion de l'Algérie à l'OMC

Demande d'accésion	3 juin 1987
Création du Groupe de travail	17 juin 1987
Aide-mémoire	11 juillet 1996
	17 octobre 2002
Questions et réponses	14 juillet 1997
Réunions du Groupe de travail	22-23 avril 1998
	7-8 février 2002
	6 mai 2002
	15 novembre 2002
	20 mai 2003
	28 novembre 2003
	25 juin 2004
	25 février 2005
	21 octobre 2005
	17 janvier 2008
Négociations sur l'accès aux marchés	
Offre pour les marchandises	
a) offre initiale	8 février 2002
b) dernière offre	5 novembre 2007
Offre pour les services	
a) offre initiale	8 mars 2002
b) dernière offre	6 novembre 2007
Résumé factuel	14 mai 2003
Projet de rapport du Groupe de travail	22 août 2005
dernière révision	27 juin 2006

Source: Site Internet de l'OMC <<http://www.wto.org>>

## Annexe 4: Part des exportations d'hydrocarbures par rapport aux exportations totales et évolution de la productivité du travail 2003-2007



Source: FMI, Finance et développement, juin 2008.

## Annexe 5: Progrès des réformes structurelles. Algérie

Politique commerciale		Climat des affaires		Gouvernance. Qualité de l'administration		Gouvernance. Responsabilisation du secteur public	
Situation actuelle	Progrès des réformes	Situation actuelle	Progrès des réformes	Situation actuelle	Progrès des réformes	Situation actuelle	Progrès des réformes
58	69	30	51	43	16	27	56
			Moyenne MENA*	47			
47	63	44	29	47	47	20	64
			Pays à revenu élevé de l'OCDE	89			
82	63	84	63	89	48	91	48

Source: Banque mondiale (2008), *Evolutions et perspectives économiques de la région MENA*, Banque mondiale, Washington.

- Pour chaque indicateur la «situation actuelle» correspond à la place occupée en 2007 par le pays. Le chiffre 100 est attribué au pays qui applique les «meilleures» politiques et 0 à celui qui applique les «mauvaises».
- Les valeurs portées dans la colonne «progrès de réformes» indiquent la progression entre 2000 et 2007 ou entre 2003 et 2007 dans le cadre des réformes commerciales et réglementaires. La valeur 100 est attribuée aux pays qui ont le plus progressé et la valeur 0 aux pays ayant le plus régressé.
- (\*): Middle-East and North Africa

**INTERNATIONALISATION ET NOUVELLES  
IMPLANTATIONS DES FIRMES MULTINATIONALES:  
LE PROCESSUS SEQUENTIEL DU MODELE  
D'UPPSALA EST-IL TOUJOURS D'ACTUALITE?\***

Foued **CHERIET**\*\*

**RESUME**

L'objet de cet article est de discuter de la pertinence du modèle d'Uppsala, de l'internationalisation des firmes dans le contexte actuel de globalisation. Après avoir analysé la construction «*étapiste*» du modèle, nous présenterons une synthèse des résultats des principales études empiriques ayant testé ses hypothèses. Ainsi, les validations empiriques du modèle seront confrontées aux analyses critiques de ses notions de base. Enfin, nous discuterons de son application à l'analyse de l'implantation des firmes multinationales ainsi que des nombreuses extensions possibles du modèle.

**MOTS CLES**

Internationalisation, implantation, firme multinationale, modèle d'Uppsala.

**JEL CLASSIFICATION: F23, M16, L22, L24**

**INTRODUCTION**

Un nombre important de publications théoriques et d'études empiriques a été consacré à l'analyse de l'internationalisation des firmes. Ce processus a été abordé à travers une multitude de cadres conceptuels. Ainsi, l'approche par les coûts de transaction appréhende l'internationalisation comme une tentative de minimisation des coûts (Mucchielli, 1998) et d'internalisation croissante (Buckley et Casson 1998). Le paradigme éclectique (O.L.I.) souligne des objectifs

---

\* Une version antérieure de cet article a été publiée comme *working paper* de l'UMR MOISA, Montpellier - Supagro.

\*\* Docteur en science de gestion, Chercheur en stratégie et prospective. UMR [cheriet@supagro.inra.fr](mailto:cheriet@supagro.inra.fr).

d'optimisation des avantages de l'internationalisation (firme, localisation et internalisation) (Dunning 1988, 1998). Enfin, la littérature traitant des investissements directs à l'étranger (IDE) s'intéresse aux fondements du processus, à la localisation spatiale des firmes et à la performance des divers modes d'implantation.

Parmi ces différentes approches, celle dite *comportementale* (ou *behaviouriste*) trouve ses sources dans le modèle séquentiel d'Uppsala. Ce dernier a été développé par des chercheurs de l'université éponyme dans leur analyse du processus d'internationalisation de PME. Les principaux résultats ont été publiés dans trois études «historiques» (Johanson, Wiedersheim-Paul 1975 et Johanson, Valhne 1977 et 1990). Depuis le milieu des années 1970, ce modèle, basé sur une analyse séquentielle du processus d'internationalisation, a fait l'objet de nombreuses critiques théoriques et autant de tests de validation empirique. Certains auteurs lui reprochent son caractère déterministe et son analyse «*étapiste*» non généralisable (Andersen 1993). D'autres auteurs critiquent la «linéarité, la non réversibilité et la contingence du modèle» (Rezende 2006), alors que certains signalent les limites de cette construction à travers son incapacité à expliquer le comportement des grandes firmes, dans le contexte actuel de globalisation et de généralisation des interdépendances entre les firmes (Cheriet 2010).

Une littérature récente autour des «petites» firmes internationales (les *Born Globals*) remet en cause l'approche *étapiste* du modèle d'Uppsala (Moen, Servais 2002, Knight, Cavusgil 1996). Dans ce sens, ces auteurs tentent d'expliquer les déterminants stratégiques, les ressources et les processus de l'internationalisation directe et rapide de certaines firmes, peu présentes sur leurs marchés domestiques.

En effet, dans le contexte actuel de globalisation, les profils des firmes (multinationales *versus* PME pour ne prendre que cette distinction générale, alors que des distinctions plus fines peuvent exister entre les PME elles-mêmes (Khayat, 2004 et Torres 2007)), la nature de leurs ressources, le degré d'intégration de leurs activités et leur insertion dans des réseaux internationaux interrogent de nombreux chercheurs sur la pertinence de l'approche par le modèle d'Uppsala (U Model) pour l'analyse des processus d'internationalisation.

Ainsi, malgré le «background international» d'une firme multinationale, son implantation dans un nouveau pays s'apparente à un processus d'internationalisation pour une PME (Wells 1998). De même, on a souvent pu lire dans les recherches portant sur le

comportement des PME, que les auteurs avaient tenté d'appliquer un modèle développé *a priori* pour analyser les grandes firmes, pour l'appliquer ensuite aux petites entreprises afin de remédier à la faiblesse des études sur ce type d'organisation spécifique. Peut-on faire l'inverse? Peut-on emprunter le modèle d'Uppsala, développé à la base pour analyser l'internationalisation des PME, afin de l'appliquer à l'analyse de l'implantation des firmes multinationales sur un nouveau marché? Quelle serait la robustesse des explications théoriques de ce modèle séquentiel pour une telle analyse? Une telle démarche de transposition de l'objet d'analyse (internationalisation PME et nouvelle implantation de firmes multinationales FMN) est-elle pertinente?

En d'autres termes, notre contribution tente de répondre à la question suivante: *quel est le pouvoir explicatif du modèle d'Uppsala des implantations des firmes multinationales, dans un contexte de globalisation et de généralisation des organisations en réseaux?*

L'objet de notre intervention est triple: d'abord, tenter une analyse «*étapiste*» et séquentielle de l'émergence du modèle d'Uppsala à travers ses trois principales contributions; ensuite, discuter de sa pertinence lorsqu'il est appliqué au processus de nouvelle implantation des firmes multinationales en comparaison avec l'internationalisation des PME; enfin, il s'agira de présenter les principales extensions possibles du modèle, issues des recommandations mêmes des auteurs, dans leur contribution consacrée à l'intégration de l'approche «réseaux».

Notre article est organisé en trois parties: la première est consacrée à l'examen de l'ancrage théorique du modèle d'Uppsala, à l'analyse de ses concepts de base et à une tentative d'intégration des apports de ses différentes contributions. La seconde porte sur les études critiques du modèle et certaines approches alternatives. Enfin, la troisième et dernière partie aborde l'application des résultats du modèle au processus d'implantation des firmes multinationales. Les principales limites sont signalées et constituent autant d'extensions possibles. Cela nous permet entre autres, d'esquisser quelques pistes de recherche future.

## 1- MODELE D'UPPSALA: ANCRAGE THEORIQUE ET EMERGENCE DU CADRE D'ANALYSE

Les modèles mobilisés pour expliquer les phénomènes d'internationalisation des firmes sont de trois grands types génériques: l'approche du comportement de la firme, l'analyse des ressources et compétences et l'approche par les réseaux. Deux modèles constituent la base de la première approche: le modèle d'Uppsala (U Model) ainsi que le modèle de l'innovation (I Model) (Bilkey et Tesar 1977). Concernant le I Model, ses auteurs assimilent le processus d'internationalisation à une série «d'innovations organisationnelles» entreprises par la firme dans son expansion. Pour sa part, le modèle d'Uppsala se veut une référence théorique de l'analyse du processus et non des causes de l'internationalisation. Il répond essentiellement à la question du «comment» s'internationalisent les firmes et non pas à celle du «pourquoi».

Nous présentons le modèle d'Uppsala à travers les trois contributions «historiques» sur le processus d'internationalisation des firmes: celle de Johanson et Wiedersheim-Paul (1975) basée sur une étude de cas de 4 firmes suédoises et articulée autour des notions d'engagement séquentiel des ressources et de distance psychique; celle de Johanson et Vahlne (1977) basée sur les résultats d'études empiriques et présentant les interactions entre engagement, expérience de marché et décisions de la firme; enfin, la dernière contribution de Johanson et Vahlne (1990) tente d'intégrer les approches par les réseaux à l'analyse de l'internationalisation des firmes.

Certains auteurs font une forte distinction entre les modèles présentés dans les deux publications des chercheurs d'Uppsala, en qualifiant le premier de modèle «étapiste» (*Stage model*) et le second de modèle du processus d'internationalisation (*International Process Model*) (Hadjikhani, 2002). Cependant, il est possible de s'interroger sur les liens entre les trois études de référence du modèle. Nous présentons d'abord les concepts de base d'U Model avant de tenter une analyse... «étapiste» du modèle séquentiel d'Uppsala.

La première étude (Johanson et Wiedersheim- Paul 1975) souligne le caractère incrémental du processus d'internationalisation. Celui-ci se traduit par quatre étapes essentielles: l'exportation non régulière, l'exportation *via* un agent, la représentation commerciale dans le pays d'accueil et enfin la mise en place d'une filiale de production. Ce

processus est caractérisé à la fois par un engagement graduel croissant à chaque étape et par une meilleure perception du risque par la firme (*U Model 1* dans la figure 1).

Ainsi, les firmes entameraient leur processus d'internationalisation en visant des pays-marchés avec une faible «distance psychique» par rapport à leur marché d'origine. Cette distance psychique est définie comme l'ensemble des facteurs empêchant ou entravant la circulation de l'information entre la firme et son marché d'accueil. Ces facteurs peuvent relever de différences linguistiques, d'éducation-formation, de disparités culturelles ou dans les pratiques des affaires ou encore dans le niveau de développement industriel entre pays d'accueil et pays d'origine (Johanson, Vahlne, 1977, p. 24). Le processus d'internationalisation ainsi décrit a été testé par les auteurs sur un échantillon de quatre firmes suédoises. Deux observations ont ainsi pu être faites : d'abord que les firmes engageaient graduellement davantage de ressources à mesure que leur expérience sur le marché d'accueil s'accumulait; ensuite, que les firmes s'internationalisaient sur des marchés proches avant de s'implanter dans des pays plus distants «psychiquement».

La seconde référence de base d'U Model (Johanson et Vahlne 1977), se voulait un modèle intégrateur et plus abouti du processus d'internationalisation des firmes. Cette publication est basée sur les résultats d'un ensemble de recherches empiriques sur l'internationalisation des firmes. Les auteurs ont expliqué le processus par l'interaction entre les aspects statiques et dynamiques. Ces derniers traduisent les décisions d'engagement de la firme et la performance des activités en cours alors que les aspects statiques sont composés de l'engagement et de la connaissance du marché (*U Model 2* figure 1).

L'engagement des ressources sur un marché peut être mesuré, d'après les auteurs, par le montant engagé et le degré d'engagement. Ce dernier traduit la «transférabilité» des ressources et la possibilité de leur emploi alternatif. Quant à la connaissance- expérience, elle peut être générique et transférable d'un pays à un autre (expérience internationale) ou spécifique au pays d'accueil, auquel cas son acquisition nécessite une présence sur le marché concerné. Ces deux aspects statiques ont une influence sur les décisions d'engagement et la performance des activités internationales (aspects dynamiques), qui à leur tour, ont des effets rétroactifs sur la nouvelle connaissance- expérience internationale de la firme et *in fine* son engagement sur le marché concerné.



Dans ce sens, le processus d'internationalisation ainsi décrit est dynamique (avec des boucles de rétroaction). Le résultat de chaque étape aurait un effet sur le déroulement de l'étape suivante. Les auteurs ont précisé que les étapes de la première version de leur modèle n'étaient qu'indicatives mais que le processus séquentiel était validé. L'accent est moins mis, dans cette seconde publication, sur la notion controversée de distance psychique.

Dans une publication plus récente (Johanson, Vahlne 1990), les auteurs d'U Model ont souligné l'importance de l'approche réseaux et de l'intégration internationale de la firme dans l'examen du processus d'internationalisation. Ainsi, trois nouvelles étapes ont été décrites: la prolongation (des activités domestiques), la pénétration et l'intégration. Ces trois étapes confèrent à l'analyse du processus d'internationalisation de la firme un caractère «généralisable» et aboutissent *in fine* à intégrer les liens des activités d'une firme et les interdépendances entre ses différentes divisions (*U Model 3* dans la figure 1).

L'analyse des trois études de référence d'U Model montre qu'il ne s'agit pas d'une simple juxtaposition de résultats de recherches isolées. En effet, les trois études (en plus de celle de Johanson et Matsson, 1988) font apparaître l'U Model comme une construction théorique aboutie et intégrée (cf tableau 1, *infra*). Trois concepts de base ont été intégrés de manière séquentielle aux apports de la première contribution. Il s'agit tout d'abord des «aspects dynamiques» qui ont été au centre de la seconde contribution. Les ressources de la firme sont ainsi mobilisées dans un processus *interactif et rétroactif* avant la prise de décision. Ensuite, à côté de l'apprentissage institutionnel de la firme dans son marché d'accueil (perception du risque et engagement), les auteurs ont intégré deux autres types d'apprentissage: la connaissance-expérience spécifique et générique de la firme en relation avec son marché mais aussi ses phases précédentes d'internationalisation, auxquelles il faudrait ajouter l'apprentissage par le réseau.

Aux trois contributions de base des auteurs d'U Model, il faudrait ajouter celle de Johanson, Matsson (1988) qui avaient annoncé l'introduction de l'approche par le réseau. Selon ces auteurs, «l'internationalisation est un processus cumulatif dans lequel les relations sont établies, développées et maintenues de façon continue afin de réaliser les objectifs de la firme»... «La stratégie d'internationalisation des firmes est liée au besoin de développement des connaissances, d'ajustement et d'exploitation des relations établies dans le réseau». (Dans Khayat, 2004, p. 5 et 6).

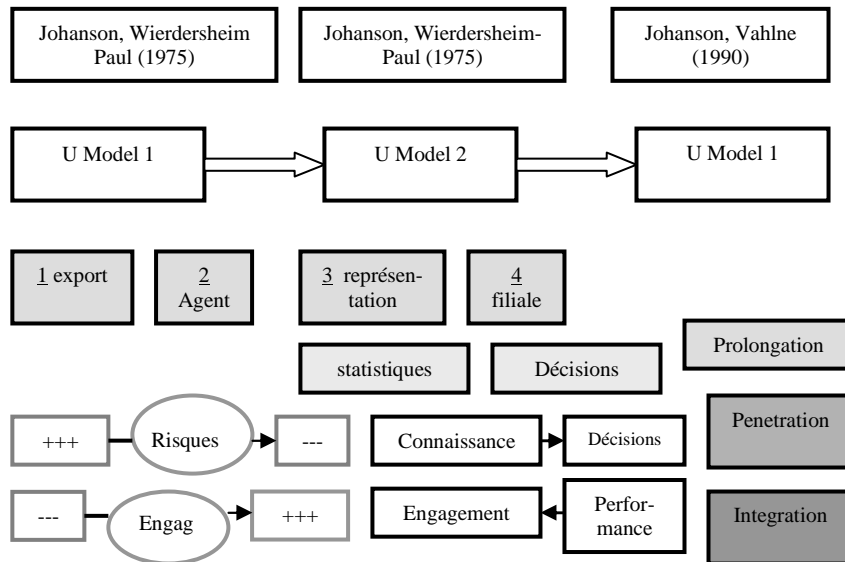
**Tableau 1: L'approche séquentielle de l'internationalisation**  
**Une analyse «étapiste» de l'émergence du modèle d'Uppsala**

Etudes «étapes»	Concepts clés	Apports	Liens avec «Étape précédente»
Johanson, Wierdersheim-Paul (1975)(1)	Distance psychique Engagement et perception risque	Analyse du proces- sus par étape	Apprentissage et accumulation de l'expérience
Johanson, Vahlne (1977) (2)	Connaissance, marché et engagement ressources de la firme et décision aspects statiques et dynamiques	Interaction et rétroaction	Processus dynamique Distance psychique comme notion secondaire
Johanson, Matsson (1988)	Processus cumulatif et apprentissage par interaction	Approche par le réseau	Position dans le réseau et apprentis- sage
Johanson, Vahlne (1990) (3)	Étapes «réseau»: prolongation, pénétration, intégration	Rôle du réseau dans le processus	Compléter l'analyse par les ressources et le processus
Modèle intégré (1) + (2) + (3)	Analyse intégrée de l'internationalisation/ Combinaison des trois approches (analyse externe, ressources et réseau) avec en transversal l'analyse de l'apprentissage		Engagement graduel selon l'environ- nement, les ressources et le réseau

Pour résumer cette analyse «*étapiste*» d'U Model, il faudrait signaler que sur le plan des approches théoriques, il s'apparente à une véritable combinaison séquentielle de trois cadres théoriques distincts: la première référence présente une *analyse économique* du processus d'internationalisation des firmes; la seconde intègre une *approche par les ressources* de la firme alors que la troisième aborde de manière explicite *l'analyse par les réseaux*. De même, les approches par l'apprentissage sont présentes à chaque étape de la construction du modèle: institutionnel dans la première contribution, organisationnel dans la seconde et réticulaire dans la dernière. Egalement, chaque contribution peut être appréhendée comme une boucle de rétroaction avec celle qui la précède. Les concepts clés sont critiqués et souvent remis en cause, pour en développer d'autres plus pertinents afin d'expliquer l'évolution du modèle (cas de la distance psychique par exemple).

Dans ce qui suit, nous présentons les analyses critiques et les validations empiriques d'U Model, avant d'étendre l'approche aux nouvelles implantations des firmes multinationales.

Figure 1: Evolution des apports des trois études de base du modèle d'Uppsala



Source: Elaborée par l'auteur.

## 2- ANALYSES CRITIQUES ET AUTRES APPROCHES THEORIQUES DE L'INTERNATIONALISATION

Malgré de nombreuses critiques (Andersen 1993 et section *infra*), l'U Model apparaît d'une relative robustesse théorique. Cependant, la forte différence dans les profils des firmes examinées remet en cause les capacités de généralisation de ses apports théoriques, même si l'on se contente d'étudier les seules PME. Le processus d'internationalisation des PME, «*connu pour sa nature multiforme voire idiosyncrasique (Leonidou et al. 2002), ne peut être correctement expliqué à partir d'un seul angle théorique*» (Laghzaoui, 2009, p. 53).

Les travaux ayant analysé l'U Model peuvent être classés en trois groupes. Les premiers apportent une validation partielle au modèle tout en remettant en cause son caractère linéaire et déterministe. Les seconds signalent ses insuffisances ou l'existence de processus alternatifs; enfin ceux du troisième groupe se sont intéressés aux construits empiriques (notion de distance psychique, d'expérience, d'engagement) et à leur mesure.

Parmi les travaux du premier groupe, l'étude de Calof et Beamish (1995) signale le déterminisme du modèle et sa linéarité. Ces deux caractéristiques ne sont présentes que dans des cas limités de processus d'internationalisation: toutes les firmes ne passent pas forcément par toutes les étapes et au même rythme d'évolution. Bonascori et Dalli (1990) montrent aussi la présence de «mini» étapes intermédiaires et concluent à la continuité du processus. Dans une revue bibliographique des processus d'internationalisation entre 1980 et 1995, Poisson et Zhan (1996) remettent en cause l'irréversibilité et la linéarité d'U Model, notamment pour le cas des PME. Enfin, Forsgren (2002) aboutit à une validation partielle du modèle. Pour l'auteur, ce modèle est adapté uniquement pour les premières étapes du processus car l'expérience n'a qu'un effet limité lors des dernières étapes décrites par le modèle. De même, Forsgren (2002) signale que la vitesse du processus est fortement liée à l'acquisition de l'expérience: des impasses sur certaines étapes peuvent ainsi être faites.

Le second groupe de travaux s'est intéressé aux insuffisances du modèle et à ses alternatives théoriques pour expliquer le processus d'internationalisation des firmes. Ainsi, Turnbull (1987) (In Poisson et Zhan 1996) souligne la présence simultanée de plusieurs stratégies d'internationalisation pour la même firme. La problématique est ainsi

orientée sur l'analyse de la performance des différents modes d'entrée et non sur la description de la dynamique du processus.

Dans son analyse critique d'U Model et au delà de l'absence du facteur temps, Andersen (1993) insiste sur la distinction entre les grandes firmes multinationales et les PME dans leurs processus d'internationalisation respectifs. D'abord, l'engagement en ressources est relatif pour une grande firme, d'où une accélération du processus selon les objectifs stratégiques de la firme et de son environnement compétitif. Ensuite, lorsque les conditions de marchés sont stables, il existe d'autres sources d'expérience, autres que la présence directe (recours à un partenaire, acquisition- intégration) (Forsgren 2002). Enfin, si la grande firme est déjà fortement internationalisée, elle dispose d'une grande capacité de réplication de son expérience acquise sur d'autres marchés.

Dans le même ordre d'idées, les travaux de Birkinshaw et Hood (1998) signalent que l'U Model est adapté aux nouveaux entrants (*early starters*) mais qu'il est moins indiqué pour les grandes multinationales. Aussi, il ignore les initiatives de la filiale locale ou les relations inter-filiales implantées à l'étranger ou encore l'historique des implantations précédentes de la firme (Erramilli 1991).

Concernant les études critiques du troisième groupe de travaux, à savoir ceux s'intéressant aux construits théoriques et empiriques, il faut signaler les contributions de Evans et Mavondo (2002), de O'Grady et Lane (1996), remettant en cause la notion de distance psychique et ses effets sur le processus. Les auteurs dépassent cette seule notion et celle d'expérience sur le marché d'accueil pour donner d'autres facteurs de décision d'internationalisation: les opportunités sur le marché visé, les ressources/ capacités de la firme, le cycle de vie du produit et le mode d'entrée.

Buckley et Casson (1998) signalent que le modèle ne donne ni les motifs ni les formes d'un passage d'une étape à une autre. Khayat (2004) quant à lui, soulève l'absence du rôle du réseau et des coopérations dans le passage (ou non) d'une étape à l'autre tel qu'il a été décrit dans le modèle initial.

Les principales études de validation empirique et les références des analyses critiques d'U Model sont consignées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 2: Validation empirique du processus d'internationalisation du modèle d'Uppsala: des résultats contrastés

Validation empirique		Analyses critiques	
Etudes	Principaux résultats	Etudes	Principaux résultats
Anderson (1993)	Validité globale du modèle <i>étapiste</i> malgré la non prise en compte du facteur temps (durée étapes) et des différences entre grandes et petites firmes.	Turnbull (1987)	Présence de stratégies multiples d'internationalisation. Non linéarité du processus.
Dalli (1994)	Examen internationalisation de 171 firmes italiennes: validité globale d'U modèle mais existence réversibilité - <i>désinternationalisation</i> .	Bonascori, Dalli (1990)	Existence de «mini» étapes intermédiaires. Processus continu et non séquentiel.
Eriksson et al. (1997)	Echantillon 362 firmes suédoises: confirmation validité globale d'U Model avec distinction de l'expérience «business» et «institution».	Mc Dougall, Oviatt, (1994)	«Born Globals»: PME avec passage direct à l'international sans préalable de marché national. Remise en cause du processus séquentiel et « <i>étapiste</i> » d'U model.
Hadjkhani (2002)	Implantation firmes suédoises en Iran entre 1960-1992. Validité globale du modèle d'Uppsala avec distinction du modèle d'étape et celui du processus d'internationalisation.	Calof, Beamish, 1995	Remise en cause de la linéarité et du déterminisme d'U Model: existence de sauts d'étapes et impasses et de passages non linéaires.
Forgsen (2000)	Examen de l'internationalisation de firmes suédoises. Validité globale d'U Model avec renforcement du rôle de l'expérience.	Wolf, Pett (2000)	Sauts d'étape, Non linéarité du processus. Absence de séquences.
		Forgsen (2002)	Impasse sur certaines étapes et autres modes d'acquisition expérience internationale (partenariats, acquisition).

Source: Elaboré par l'auteur

Si dans leur ensemble, les tests empiriques donnent une certaine validation aux apports théoriques d'U Model, il est à noter que la plupart des applications concernent les processus d'internationalisation de PME. Sauf que, dans le contexte actuel de globalisation des économies, de généralisation des organisations en réseaux et de spécificités de plus en plus prononcées dans les stratégies d'entreprises interdépendantes, il est légitime de s'interroger sur la pertinence des analyses d'Uppsala. Certains auteurs vont jusqu'à remettre en cause l'ensemble du processus séquentiel. Ainsi, selon Axiin, Matthyssens, (2002), «*les travaux actuels tendent à remettre en cause la portée générale des modèles d'Uppsala (U Model et I Model) car les exceptions apparaissent aussi nombreuses que les comportements conformes à ces modèles*» (dans Laghzaoui, 2009, p.55). Une application des apports du modèle aux nouvelles implantations des firmes multinationales permet de dégager des extensions possibles au modèle de base.

### **3- EXTENSIONS POSSIBLES DU U MODEL: APPLICATION A LA FIRME MULTINATIONALE**

L'U Model a fait l'objet de nombreuses critiques, notamment sur le fait de ne pas distinguer l'internationalisation des grandes firmes de celle des PME. Le développement des technologies de l'information, de la communication et du transport permet de diminuer la «taille critique à l'international». En outre, il déplace l'importance stratégique des ressources tangibles (financières et techniques) vers les compétences «réseaux» (approvisionnement et distribution, gestion des alliances et coalitions, etc.) et le management des opérations complexes ainsi que la gestion de l'innovation. La taille de la firme est de moins en moins un handicap à son internationalisation. Dans ce sens, la distinction entre grande et «petite» firme perd relativement de sa pertinence: les deux types de firmes obéissent à des formes et des logiques distinctes d'internationalisation.

Plusieurs éléments permettent de distinguer les processus d'internationalisation des PME de ceux d'une implantation de firmes multinationales sur un nouveau marché. La comparaison entre ces deux processus fait apparaître une série de différences plus ou moins déterminantes sur la pertinence des apports d'U Model (cf tableau 3 *infra*). Ces différences se situent essentiellement par rapport au caractère incrémental (saut d'étapes, rythme et linéarité) et à la réversibilité du processus. Des facteurs liés à l'importance de l'apprentissage organisationnel et institutionnel, au recours aux alliances stratégiques ainsi qu'au poids de l'environnement externe (structure compétitive et nature du marché- activité de la firme) peuvent distinguer les deux processus.

Tableau 3: Internationalisation PME et nouvelle implantation d'une firme multinationale

		Internationalisation PME	Nouvelle implantation FMN
Processus incrémental	+++	Suivi des phases U modèle selon nature des entreprises ((- - -) pour Start Up, Born Global, etc).	+ - - Suivi des phases avec des sauts d'étapes si liens inter-métiers ou filiales. Accélération rythme si multi-présences.
Apprentissage organisationnel	+ + -	Fort si autres opportunités internationales.	+ + Systématique. Absorbé, rediffusé aux autres filiales.
Apprentissage institutionnel et risque pays	+ + -	Si faible distance psychique ou expérience internationale antérieure.	+ + - Exploitation expériences internationales, réplication et rediffusion.
Structure compétitive	+++	Importance des débouchés et position des concurrents.	+ Ordre et timing d'entrée sur le marché, stratégie offensive ou défensive.
Nature marché	+++	Taille du marché.	+ / - Taille marché si visée, disponibilité facteurs de production.
Liens réseaux	+ - -	Apport en termes d'expérience et d'accès au marché.	+++ Mobilisation, coordination des réseaux distribution et approvisionnement. Consolidation des positions.
Réversibilité	+ + -	Flexibilité PME mais relative aux ressources engagées et opportunités.	+ + - Stratégies de restructuration, <i>relocalisation</i> et recentrage-diversification.
Alliances stratégiques	+++	Appui sur entreprises locales ou du pays d'origine.	+ + - Appui transitoire sur leaders nationaux.

(+++) *forte* (- - -) *faible*

(+++) *forte* (- - -) *faible*

Source: *Elaboré par l'auteur.*



S'agissant des liens réticulaires, Rezendé (2006) soulève la problématique d'une analyse du processus simultané d'internationalisation d'une grande firme, en termes de réseau. Pour cet auteur, le processus est une combinaison d'actions indépendantes de filiales locales et d'interdépendances entre elles, aboutissant à différentes issues en termes d'*uniformité*, de *direction* et de *rythme* d'internationalisation. Pour l'auteur, l'U Model ne décrit qu'une des nombreuses formes d'internationalisation: un processus régulier dans le temps où il n'existe pas de «sauts» (processus uniforme); un processus allant dans le même sens et de manière irréversible (unidirectionnel), à vitesse constante sans possibilité d'accélération.

Dans son analyse de l'internationalisation des grandes firmes, Rezendé (2006) signale aussi que dans un réseau de firmes multinationales, des processus différents co-évoluent de manière asymétrique et simultanée. Dans ce sens, l'internationalisation de la multinationale, que l'U Model a peu étudiée, n'est pas la somme des processus d'internationalisation de ces filiales sur les marchés étrangers, mais plutôt une combinaison d'interdépendances et d'actions autonomes, aboutissant à des réseaux en croissance multidirectionnelle à vitesse variable, avec des phases d'accélération et de freinage dans le rythme global du processus.

Un ensemble de modèles alternatifs peut être mobilisé pour analyser les processus d'internationalisation des firmes. Des approches comparatives de la «performance» des différents modes d'entrée ont été développées par Buckley et Casson (1998) et Zahra et al (2000). Les travaux de Birkinshaw (1996 et 1997) et Birkinshaw et Hoods (1998) intègrent la perspective de la filiale, partenaire local dans l'analyse de l'évolution de la présence d'une firme à l'étranger. Pan et Tse (2000) ont, quant à eux, développé un modèle hiérarchique du choix d'implantation: la firme effectue d'abord un choix de «premier niveau» entre entité capitalistique ou non; ensuite elle arbitre entre deux autres options (2<sup>ème</sup> niveau): entre exportation ou contrat dans le cas de l'entité non capitalistique et entre *joint venture versus* et filiale autonome dans le cas de l'entité capitalistique.

Dans ce sens, le processus d'implantation n'est ni figé par rapport à sa direction, ni déterministe quant à ses étapes d'évolution (Oviatt et Mc Dougall 1994, Calof et Beamish 1995). Ainsi, l'U Model ignore (ou intègre peu) les facteurs de l'environnement externe et la stratégie

de la firme par rapport aux concurrents. Or dans le contexte des multinationales, ces facteurs constituent des «signaux» d'accroissement de l'engagement dans un pays donné (Delapierre 1996).

De même, les options stratégiques globales obéissent à une vision régionale voire internationale des marchés, aussi bien en termes de portefeuilles d'activités, d'organisation des systèmes de production que de modes de financement. Enfin, le timing et l'ordre d'entrée sont deux éléments importants dans l'analyse de l'évolution de la présence d'une multinationale sur un marché donné (Robinson, Fornell, Sullivan, 1992).

Cette analyse permet de proposer certaines extensions possibles d'U Model afin d'intégrer les spécificités des stratégies des firmes multinationales. Son analyse originelle, consistant à décrire le processus d'internationalisation en intégrant les apports des approches réseaux et ressources, est ainsi maintenue. Les étapes d'internationalisation des PME et d'implantation des firmes multinationales peuvent ainsi être étudiées à travers deux axes principaux:

- le premier s'intéresse aux degrés d'accumulation de l'expérience-connaissance et de création de compétences spécifiques à travers l'absorption, la combinaison et la rediffusion de cette connaissance (*RBV* et apprentissages organisationnel et institutionnel);
- le second intègre, quant à lui, le degré de compétition sur le marché local, d'intégration des activités de la firme et leurs insertions dans des réseaux (*cf* figure 2).

Cette double lecture permet de proposer trois autres étapes qui s'ajoutent aux quatre initialement développées dans l'U Model. Ainsi, la filiale autonome ne constitue pas une étape ultime du processus d'internationalisation ou d'implantation. Elle est suivie par une *intégration des liens inter-filiales ou inter-métiers* dans le cas d'une multi-présence. Ces liens constituent autant d'interfaces pour accumuler et transférer une expérience d'un pays spécifique et celle plus générale de l'internationalisation. Cette étape se caractérise à la fois par une intégration plus poussée des activités de l'entreprise et un degré plus élevé de la combinaison- rediffusion de l'expérience accumulée.

En poussant le raisonnement un peu plus loin et en se référant aux études de Birkinshaw (1997, 1996) sur les initiatives des filiales

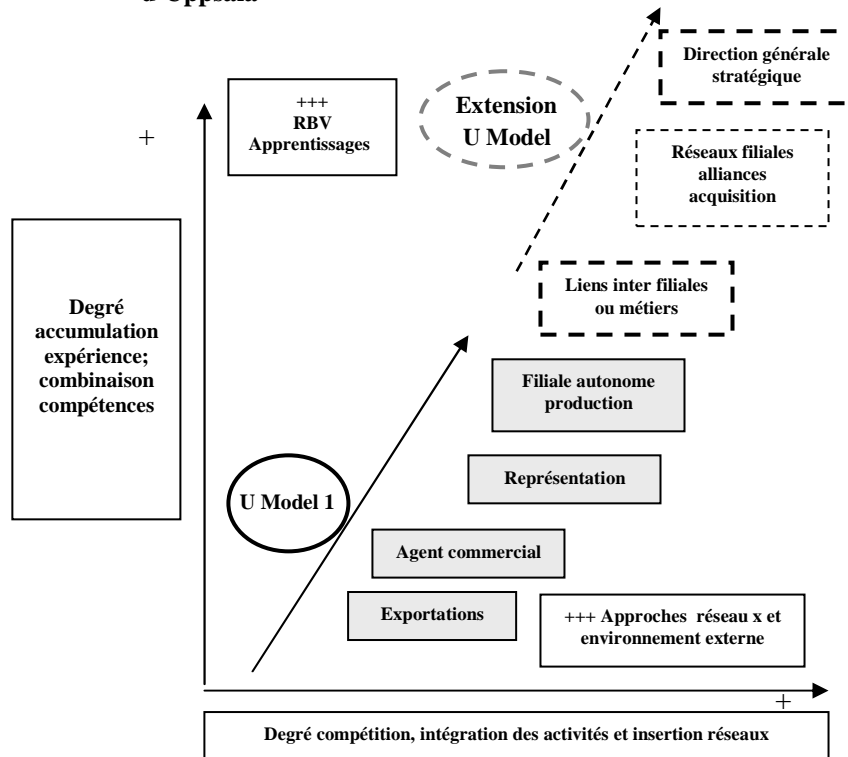
locales plus ou moins autonomes, une telle intégration peut aboutir *in fine* à la création d'une *direction régionale stratégique*. Dans une logique de stratégies multidomestiques des firmes multinationales, il apparaît qu'une telle explication conforte l'analyse de telles organisations en termes d'échelons de décisions. Ainsi, la firme peut adapter son organisation à la fois à sa capacité d'absorption- diffusion et répliation des compétences acquises *via* ses différentes implantations et à la gestion de ses relations de réseaux, son environnement externe et le degré d'intégration de ses activités.

Nous pouvons aussi identifier, entre ces deux étapes supplémentaires (liens inter métiers/ filiales et intégration régionale), une étape intermédiaire consistant en une *gestion «proactive» de ses relations coopératives*. En effet, l'intégration régionale complète est précédée par une organisation en forme de constellations, avec au centre, l'organisation locale (multi-filiales, multi- métiers).

Cette phase intermédiaire permet, entre autres, de gérer les acquisitions-intégrations des partenaires locaux et de leurs compétences organisationnelles. De même, cette phase conforte la firme dans ses choix de filiales et de métiers à intégrer dans la phase suivante (intégration régionale) et participe à rationaliser les coûts de gestion et d'absorption des acquisitions futures. Enfin, elle maintient les options de la firme de réorganiser ses activités, de se défaire de partenaires non performants ou non compatibles avec son réseau régional et d'optimiser les liens inter-filiales/métiers en vue de leur intégration.

Les trois étapes proposées ci-dessus ne sont pas en rupture avec les apports d'U Model. Au contraire, elles ne constituent qu'une lecture poussée et séquentielle du modèle scandinave de l'internationalisation des firmes, avec des adaptations au cas des nouvelles implantations de firmes multinationales. Dans ce sens, notre analyse se situe en parfaite continuité de la construction théorique initiale. L'accent est maintenu sur la combinaison des apports des différentes approches théoriques: les ressources, les réseaux, l'environnement externe et enfin l'apprentissage organisationnel et institutionnel de la firme.

Figure 2: Globalisation, stratégies des firmes et extensions du modèle d'Uppsala



Source: Elaboré par l'auteur

## CONCLUSION

Notre contribution avait pour objet d'analyser la pertinence des apports du modèle d'Uppsala d'internationalisation des firmes dans un contexte de globalisation économique, d'interdépendances des entreprises et de généralisation des stratégies coopératives et des organisations en réseaux. Pour ce faire, nous avons adopté une démarche en trois temps: d'abord, une analyse «étapiste» du modèle lui-même à travers les séquences de ses différentes contributions; ensuite, la présentation des travaux de validation empirique et des analyses critiques du modèle; enfin, une application des apports du modèle aux nouvelles implantations des firmes multinationales afin de proposer d'éventuelles extensions.

Notre analyse séquentielle de l'émergence du modèle d'Uppsala, à travers ses trois contributions historiques, a montré que ces dernières étaient interdépendantes: chacune n'étant qu'un maillon d'un cadre conceptuel plus intégré, combinant les trois approches théoriques principales de l'analyse des processus d'internationalisation, à savoir, l'analyse économique, l'approche par les ressources ou celle par des réseaux.

Ainsi à travers ses trois composantes (notées U Model 1, 2 et 3), l'approche scandinave assimile l'internationalisation à un processus séquentiel et évolutif d'engagement des ressources, à travers un apprentissage interactif et une intégration progressive des activités de l'entreprise. Les trois contributions sont ainsi plus qu'une simple succession d'apports théoriques distincts. Elles constituent plutôt une lecture globale et intégrée des processus d'internationalisation. Le concept lui-même est ainsi en évolution (Welch, Luostarinen 1988).

Les résultats du modèle sont validés par de nombreuses études empiriques des processus d'internationalisation des PME. D'autres études, cependant, signalent certaines limites du modèle: linéarité du processus, non réversibilité, présence de sauts d'étapes ou d'implantation directe de certaines firmes, absence d'analyse en termes de durée d'étapes, etc. Ces études critiques sont confortées par la nature multiforme de ce type d'entreprise et les profils organisationnels distincts des firmes multinationales et des PME.

Les deux processus, d'internationalisation des PME et d'implantation d'une firme multinationale sur un nouveau marché, sont ensuite comparés afin de tester la pertinence des apports d'U Model. Il semble que ce dernier demeure pertinent pour analyser la présence internationale d'organisations complexes telles que les firmes multinationales. Dans ce sens, nous proposons trois étapes supplémentaires afin de mieux appréhender le phénomène dans le cas des multinationales: la filiale autonome (dernière étape d'U Model) n'est plus une phase ultime du développement d'une firme à l'international. L'organisation des liens, inter-métiers/ filiales, précède la phase d'une intégration régionale de la firme. Entre ces deux étapes supplémentaires, il faut ajouter celle où la firme gère de manière proactive ses relations partenariales et coopératives avec des entreprises locales, afin de développer son réseau en vue d'une intégration future de ses activités.

Notre contribution identifie ainsi des extensions possibles à l'analyse d'U Model. Ce dernier peut être appliqué à l'analyse des implantations des firmes multinationales. Cependant, des limites sont à signaler lors d'une telle application. D'abord, les nouvelles extensions possibles ne prennent pas en compte les relations entre les grandes firmes intégrées. Ainsi, la concurrence

entre les réseaux n'est pas intégrée à notre analyse. De même et comme pour le modèle originel, les extensions proposées ne prennent pas en compte certaines dimensions du comportement stratégique des entreprises : le timing et l'ordre d'entrée ainsi que la durée d'étapes ne font pas partie des déterminants de l'analyse (Gaba et al. 2002; Buckley, Casson, 1981). Cette dimension «dynamique» des processus d'internationalisation et des nouvelles implantations constitue, à notre sens, une voie prometteuse pour les recherches futures.

Enfin, une autre piste de recherche est de différencier les processus d'internationalisation selon les profils des entreprises, notamment les PME. En reprenant une typologie élaborée par Torres (1998), Khayat (2004) suggère que les différentes approches théoriques (I, U model, RBV et réseaux) correspondent à des types différents de PME, sur un *continuum* «internationalisation»-«globalisation». Dans ce sens, les stratégies d'internationalisation dépendent, à la fois, des caractéristiques des firmes (compétences et ressources internes), des stratégies de réseaux (insertion, absorption, pilotage) et des manœuvres génériques concernant le marché visé (différenciation, spécialisation, etc). Des recherches futures doivent pouvoir tester la validité d'une telle approche. Enfin, des tests empiriques doivent valider les extensions proposées, en prenant en compte notamment les caractéristiques des pays hôtes et les stratégies des entreprises locales.

#### Références bibliographiques

**Andersen O.**, 1993. "On the internationalization process of firms: A critical analysis", in *Journal of International Business Studies*, vol. 24, n° 2, p. 209-231.

**Axinn C.N. & Mathyssens P.**, 2002. "Limits of internationalization theories in an unlimited world", in *International Marketing Review*, vol. 19, n° 5, p.436-449.

**Bilkey W. & Tesar G.**, 1977. "The export behaviour of small sized Wisconsin manufacturing firms", in *Journal of International Business Studies*, vol. 8, n° 1, p. 93-98.

**Birkinshaw J. & Hood N.**, 1998. "Multinational subsidiary evolution: Capability and charter change in foreign owned subsidiary companies", in *The Academy of Management Review*, vol. 23, n° 4, p. 773-795.

**Birkinshaw J.**, 1997. "Entrepreneurship in multinational corporations: The characteristics of subsidiary initiatives", in *Strategic Management Journal*, vol. 18, n° 3, p. 207-229.

- Birkinshaw J.**, 1996. "How multinational subsidiary are gained or lost", in *Journal of International Business Studies*, vol. 27, n° 3, p. 467-495.
- Bonaccorsi A., & Dalli D.**, 1990. "Internationalization Process and Entry Channels: Evidence from Small Italian Exporters", dans Muhlbacher H., Jochum C (eds.), in "Advanced Research in Marketing", Proceedings of the 19th Annual Conference of the European Marketing Academy, Innsbruck.
- Boughzala Y.**, 2007. «Analyse de l'évolution des modes de présence des multinationales dans un pays émergent: le cas de la Tunisie», in *XVIème Conférence AIMS. Montréal. 6-9 juin*.
- Buckley P.J. & Casson M.C.**, 1998. "Analyzing foreign market entry strategies: Extending the internalisation approach", *Journal of International Business Studies*, vol. 29, n° 3, p. 539-561.
- Buckley P.J., & Casson M.C.**, 1981. "The optimal timing of a foreign direct investment", in *Economic Journal*, vol 91, p. 75-87.
- Calof J.L., & Beamish P.W.**, 1995. "Adapting to foreign markets: Explaining internationalization", in *International Business Review*, vol 4, n° 2, p. 115-131.
- Cheriet F.**, 2010. «Les stratégies d'implantation des firmes multi-nationales agroalimentaires. Discussion du modèle d'Uppsala à la présence de Danone en Algérie», in *Revue Française de Gestion*, Vol 36, n° 201, p. 45-64.
- Dalli D.**, 1994. "The exporting process: The evolution of small and medium sized firms", in *Advances in International Marketing*, vol. 6, p. 85-110.
- Delapierre M.**, 1996. «Evolutions structurelles et stratégies des firmes face à la mondialisation», *Economie rurale*, n° 231, p.12.20.
- Dunning J.H.**, 1998. "Location and the multinational enterprise: A neglected factor?" in *Journal of International Business Studies*, 29, 1, p. 45-66.
- Dunning J.H.**, 1988. "The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions", in *Journal of International Business Studies*, vol. 19, n° 1, p. 1-31.
- Erramilli M. K.**, 1991. "The experience factor in foreign market entry behaviour of service firms", in *Journal of International Business Studies*, vol 22, n° 3, p. 479-501.
- Eriksson K. & Johanson J.; Majkgard A.; Sharma D.D.**, 1997. "Experiential knowledge and cost in internationalisation process", in *Journal of International Business Studies*, vol 28, n° 2, p. 337-360.
- Evans J., & Mavondo F.T.**, 2002. "Psychic distance and organizational performance: An empirical examination of international retailing operations", in *Journal of International Business Studies*, vol 33, n° 3, p. 515-532.

- Forsgern M.**, 2002. "The concept of learning in the Uppsala Internationalization Process Model: A critical Review, in *International Business Review*, vol 11, p. 257-277.
- Forsgern M.**, 2000. "Some critical notes on learning in the Uppsala internationalization process model", in *Working Paper*, Department of Business Studies. n° 2. Uppsala University.
- Gaba V., Pan Y., & Ungson R.**, 2002. "Timing of entry in international market: An empirical study of U.S. fortune 500 firms in China", in *Journal of International Business Studies*, vol 33, n° 1, p. 39-55.
- Hadjikhani A.**, 2002. "A note on the criticisms against inter-nationalization process model", in *Working paper*, n° 2. Department of Business Studies. Uppsala University.
- Johanson J. & Vahlne J.E.**, 1990. "The mechanism of internationalization", in *International Marketing Review*, vol 7, n° 4, p. 11-24.
- Johanson J. & Matsson L.G.**, 1988. "Internationalisation in industrial systems. A network approach", dans Hood N., Vahlne J.E., (Eds), *Strategies in global competition*, Croom Helm, London, p. 287-314.
- Johanson J. & Vahlne J.E.**, 1977. "The internationalisation process of the firm - A model of knowledge development and increasing foreign market commitments", in *Journal of International Business Studies*, 8, 1, p. 23-32.
- Johanson J.b. & Wiedersheim-Paul F.**, 1975. "The internationalization of the firm. Four Swedish case studies", in *Journal of Management Studies*, vol 12, n° 3, p. 305-323.
- Khayat I.**, 2004. «L'internationalisation des PME : Vers une approche intégrative», in *Actes du 7ème colloque CIFEPME*, Montpellier, France, 27-29 Octobre.
- Knight G.G. & Cavusgil S.T.**, 1996. "The born global firm: A challenge to traditional internationalization theory", in *Advances International Marketing*, vol 8, p. 11-26.
- Laghzaoui S.**, 2009. «Internationalisation des PME: apports d'une analyse en termes de ressources et compétences», in *Revue Management & Avenir*, vol 2, n° 22, p.52-69.
- Leonidou L.C., Katsikeas C.S. & Samiee S.**, 2002. 'Marketing strategy determinants of export performance: A meta analysis', in *Journal of Business Research*, N° 55, p.51-67.
- Leonidou L. C. & Katsikeas C. S.**, 1996. «The export development process: an integrative review of empirical models», in *Journal of International Business Studies*, vol. 27, n° 3, p. 517-551.



- Moen O., Servais P.,** 2002. «Born global or gradual global? Examining the export behaviour of small and medium-sized enterprises», in *Journal of International Marketing*, vol 10, p. 49-72.
- Mucchielli J. L.,** 1998. «Comment l'entreprise se multinationalise-t-elle? Coopérations et alliances multinationales: Entre marché et hiérarchie», dans Mucchielli. J.L. (Ed), *Multinationales et Mondialisation*. Ed Seuil. Paris. p. 231- 255.
- O'Grady S. & Lane H.W.,** 1996. "The psychic distance paradox", in *Journal of International Business Studies*, vol 27, n° 2, p.309-333.
- Oviatt B.M. & Mc Dougall P.P.,** 1994. "Toward a theory of international new ventures", in *Journal of international Business Studies*, vol 25, n° 1, p. 45-64.
- Pan Y. & Tse D.K.,** 2000. "The hierarchical model of market entry modes", *Journal of International Business Studies*, 31, 4, p. 535-554.
- Poisson R., Zhan S.,** 1996. «Recherche sur les stratégies d'internationalisation des P.M.E.: Etat de l'art et perspectives», in *13<sup>ème</sup> colloque annuel de CCBE- CCPME*. Montréal. Québec. 31 octobre- 02 novembre.
- Rezende S.F.L.,** 2006. "Multinationals and interdependence in internationalisation processes", in *Brazilian Administration Review*, vol 1, n° 1, p.1-16.
- Robinson W.T., Fornell C. & Sullivan M.,** 1992. "Are market pioneers intrinsically stronger than later entrants?" in *Strategic Management Journal*, vol 13, N°8, p. 609-624.
- Torres O.,** 1998. "*Les PME*". Edition Flammarion, Paris, 128 pages.
- Welch L. S. & Luostarinen R.,** 1988. "Internationalization: Evolution of a concept", *Journal of General Management*, vol 14, n° 2, p. 34-55.
- Wells L.T.,** 1998. "Multinationals and the developing countries", in *Journal of International Business Studies*, vol 29, n° 1, p. 101-114.
- Wolff J. A. & Pett T. L.,** 2000. «Internationalization of small Firms: An Examination of Export Competitive Patterns, Firm Size and Export Performance», in *Journal of Small Business Management*, vol. 38, n° 2, p. 34-47.
- Zahra S.A., Ireland R.D. & Hitt M.A.,** 2000. "International expansion by new venture firms: International diversity, mode of market entry, technological learning and performance", in *The Academy of Management Journal*, vol 43, n° 5, p. 925- 950.

**DYSFONCTIONNEMENTS ET INEGALITES  
FINANCIERES ENTRE LES COMMUNES (DE  
NOUVEAUX OUTILS DE DIAGNOSTIC): CAS D'UN  
GROUPE DE COMMUNES DE LA REGION DE BEJAIA**

Samir **BOUMOULA** \*

**RESUME**

En s'appuyant sur une enquête de terrain, effectuée auprès d'un échantillon de huit communes de la région de Béjaia, cet article s'intéresse au développement local à travers l'étude des contraintes financières des communes. Il traite particulièrement des dysfonctionnements et des inégalités financières entre les communes, conséquences directes du dernier découpage administratif de 1984. Le texte propose une évaluation de la performance financière des communes, fondée sur de nouveaux éléments de diagnostic (du moins pour le cas algérien). L'analyse retient par conséquent une optique volontairement étroite, à la fois en amont et en aval. D'une part, l'information initiale est essentiellement comptable. D'autre part, l'information finale se présente sous forme de tableaux synthétiques commodes, qui permettront dans l'avenir aux pouvoirs publics d'améliorer la transparence des comptes publics par la publication régulière d'indicateurs de situation financière des communes.

**MOTS CLES:**

Inégalité, dispersion, commune, autonomie, décentralisation, Etat.

**JEL CLASSIFICATION: H72**

**INTRODUCTION ET PROBLEMATIQUE**

En management public, le sujet des «déficits budgétaires» a pris de l'ampleur ces dernières années aussi bien dans les pays développés que dans les pays en voie de développement.

Pour ces derniers, l'importance de ces déficits et la récession économique posent de manière cruciale «la légitimité du rôle économique de l'Etat» ainsi que les frontières centre/périphérie.

---

\* Maître assistant Université Abderrahmane Mira de Béjaia (Algérie).

La Banque mondiale a publié une littérature abondante sur ce sujet et, a même produit un code précis, permettant de palier ces déficits, qui pourrait, être utilisé par les nations concernées<sup>1</sup>. Dans les PVD, les recherches sur la question sont peu développées, particulièrement dans les pays comme l'Algérie qui sortent d'une économie centralement planifiée pour se diriger vers une économie de marché. Sur le plan de la hiérarchie administrative, l'Algérie est passée d'un système centralisé à un système décentralisé depuis Janvier 1967 avec la loi 67-24 du 27 Janvier 1967 portant le premier code communal de l'Algérie indépendante. Le processus de décentralisation-déconcentration a été renforcé dans les années 90 par la publication de la loi 90-08<sup>2</sup> relative à la commune: elle consacre la commune comme cellule de base et le lieu d'expression de la démocratie locale.

On dénombre aujourd'hui en Algérie plus de 1200 communes financièrement déficitaires sur les 1541 que compte le pays. Une situation préoccupante tant pour les autorités de l'Etat que pour les responsables locaux chargés de la gestion des finances publiques locales. Ces déficits se manifestent sous forme de déséquilibres entre des ressources jugées limitées et non optimisées et des charges croissantes, aggravées par l'inflation élevée enregistrée ces dernières années.

Entre les missions socio-économiques qui s'élargissent et les finances qui se rétrécissent, quelles sont les causes d'une telle situation? Pourquoi la plupart des communes algériennes n'arrivent-elles pas à couvrir leurs dépenses?

Est-ce le système de gestion des finances publiques locales qu'il faudrait remettre en cause ou faut-il reconsidérer les mécanismes de répartition des ressources entre l'Etat et la commune, pour lui permettre de prendre efficacement en charge les multiples missions qui leur sont dévolues par la loi? Peut-on se prononcer, en l'état actuel, sur l'adéquation entre les moyens et les missions dévolues aux communes? Dans cet ordre d'idées, deux hypothèses fondamentales méritent d'être vérifiées:

---

<sup>1</sup> La publication de ce code à été le fruit de plusieurs études émanant de la Banque mondiale (BM) dans plusieurs pays en voie de développement notamment en Afrique.

<sup>2</sup> Il ya lieu de rappeler également qu'un nouveau code communal est toujours en attente de promulgation depuis 2007 qui renforce davantage les pouvoirs du wali et réduit considérablement ceux du président de l'APC!

*H1*: En Algérie actuellement, la crise des budgets publics locaux est imputée, par la majorité des auteurs et chercheurs indépendants, à la centralisation des ressources et à l'indéfinition des compétences qui relèvent exclusivement du domaine de l'Etat et celles dévolues aux collectivités locales notamment les communes. En d'autres termes: la question du «sous développement local» est-elle un simple problème financier ou n'est-elle pas au contraire le corollaire d'un partage inégal des compétences entre le centre et l'arrière pays?

*H2*: Au contraire, nous pensons que la crise des budgets publics locaux en Algérie n'est pas due seulement à la centralisation des ressources financières mais plutôt au schéma de financement des budgets publics locaux actuellement opérationnel.

Les tentatives d'analyses faites par d'autres chercheurs auparavant à la fois en Algérie et à l'étranger sont très nombreuses. On peut citer particulièrement les travaux d'Alain GUENGAN, G. GILBERT et M. BOUVIER pour les expériences étrangères et YB. CHAOUCHE, CH. BENAKZOUH et A.MAHIOU pour le cas algérien. Elles alimentent toujours le vieux débat sur les finances publiques locales et son corollaire la décentralisation. Cependant, bien qu'elle fasse référence à une commune «dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière», la loi 90-08 ne se démarque pas, pour l'essentiel, de la problématique de répartition des pouvoirs décisionnels tels qu'arrêtés antérieurement. Sur le plan pratique, cette problématique de répartition de la décision apparaît à travers les différents déséquilibres et inégalités financières entre les communes<sup>3</sup>.

Pour mieux comprendre ces dysfonctionnements et inégalités financières, nous avons effectué une enquête auprès d'un échantillon de huit (08) communes de la wilaya de Béjaïa<sup>4</sup>. Avant de présenter les

---

<sup>3</sup> Dont la plupart de ces communes sont justement issues du dernier découpage administratif.

<sup>4</sup> La nécessité d'une vérification sur le terrain, par le recours à une enquête de terrain sur les dysfonctionnements et les performances financières des communes, se justifie au moins par deux raisons:

- a. l'insuffisance d'études «crédibles» émanant des institutions administratives concernées, notamment en matière de finances locales;
- b. l'absence de données détaillées, précises et actualisées ajoutée au problème classique qui est la fiabilité de celles disponibles.

principaux résultats de cette enquête, il nous semble utile pour des raisons méthodologiques de rappeler les principales causes ayant été à l'origine de ces inégalités: il s'agit notamment des effets du dernier découpage administratif sur les ressources fiscales des communes et l'inadéquation entre les ressources et les moyens tels que prévus dans les codes antérieurs (ou encore la nouvelle problématique des moyens du développement local en Algérie).

## **Première partie: L'ORGANISATION COMMUNALE EN ALGERIE ET SON FINANCEMENT**

### **1. LES EFFETS DU DECOUPAGE TERRITORIAL SUR LES RESSOURCES FISCALES DES COMMUNES**

En 1984, le nombre de wilayas est passé de 31 à 48 et celui des communes de 704 à 1541 à la faveur du dernier découpage administratif.

Si cette augmentation est fondée sur la volonté d'aboutir à une décentralisation véritable, telle qu'elle est inscrite dans les textes doctrinaux (politiques et juridiques), elle n'en a pas moins généré des effets financiers au demeurant négatifs pour une très grande partie des collectivités locales, notamment les communes. Certaines se voient démunies de toutes ressources fiscales en raison de l'absence d'activité économique et même d'autres redevances provenant de l'exploitation de leur patrimoine. Aussi bien les impôts que ces dernières sont liés à l'activité économique. Or, si celle-ci n'existe pas, il ne peut y avoir de rentrées fiscales alors que tout commun doit avoir un minimum de recettes, ne serait-ce que pour assurer la couverture des dépenses incompressibles telles celles de personnel.

La division de certaines communes, plus ou moins grandes, en petites entités a entraîné une multiplication des charges qui souvent ne peuvent être supportées par les communes n'ayant en contrepartie aucune ressource. Certaines charges sont pourtant obligatoires.

En fait, le découpage intervenu semble avoir occulté l'aspect financier; le rapprochement des communes avec les citoyens ayant été à l'évidence le critère prépondérant dans la décision prise par les pouvoirs publics et qui traduit la volonté de mettre en œuvre le principe de décentralisation. Or la décentralisation suppose une autonomie des organes décentralisés et si ces derniers n'ont pas les

---

moyens financiers nécessaires, toute forme de décentralisation risque d'être compromise et vouée à l'échec.

En effet, les responsables locaux ne peuvent entreprendre des actions susceptibles de faire de leurs communes respectives des entités viables au plan du fonctionnement des services publics, encore moins dans le développement des équipements collectifs et sociaux, lesquels exigent des moyens financiers plus importants.

Face aux difficultés financières rencontrées par les communes, des mesures ont dû être prises dans le cadre de la loi de finances pour 1985 et 1986. C'est ainsi que le produit du versement forfaitaire et l'impôt sur les traitements et salaires (ITS), pour la partie qui est affectée aux collectivités locales soit 2/10, sont centralisés durant les années 1985 et 1986, au niveau du service des fonds communs des collectivités locales (FCCL), pour être répartis entre ces dernières mais surtout en direction de celles qui n'ont pas de ressources ou dont les ressources sont très faibles.

Celles-ci sont situées généralement dans les zones rurales où aucune activité génératrice de revenu n'est apparente ou lorsqu'elle existe, a une vocation agricole, activité qui pendant très longtemps a été exonérée d'impôt. L'institution d'un impôt agricole appelé «contribution agricole» n'a pas d'incidence réelle sur les ressources, dans la mesure où cet impôt est d'un rendement faible notamment du fait des allègements ou des exonérations qu'il comporte. De plus, les collectivités locales ne reçoivent qu'une partie de son produit soit 2,5% sur le taux de 4% (0,5 pour la wilaya et 2% pour la commune).

A tous ces problèmes, rencontrés principalement par les petites et moyennes communes (PMC), s'en ajoutent d'autres, caractérisés par l'insuffisance de la péréquation entre les collectivités locales.

## **2. LE POUVOIR DE DECISION DE LA COMMUNE EN ALGERIE OU LA NOUVELLE PROBLEMATIQUE DES MOYENS DU DEVELOPPEMENT LOCAL**

Située au troisième palier de la «hiérarchie» administrative, la commune clôture le schéma de la décentralisation en Algérie.

Dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière, elle est appelée à devenir un outil essentiel dans la recherche d'un développement socio-économique interrégional équilibré.

Ce rôle important de la commune est en effet très explicitement consacré par le législateur lorsqu'il dispose :

- A. Qu'en «rapport avec (...) le plan de wilaya et des objectifs des plans d'aménagement du territoire, la commune élabore et adopte son plan de développement (...) et veille à son exécution» (article 86);
- B. Que «la commune participe aux procédures de mise en œuvre des opérations d'aménagement du territoire» (article 87);
- C. Que «la commune initie toute action et toute mesure propres à favoriser et à animer le développement d'activités économiques en relation avec ses potentialités» (...) (article 88).

En lui attribuant ce rôle «modulateur» de l'équilibre économique régional<sup>5</sup>, le législateur fait de la commune le vecteur principal de toute opération de planification socio-économique et spatiale nationale. Mais en même temps, il limite implicitement toute initiative propre à la commune, puisqu'il explicite, par ailleurs, ce que doit être ce plan de wilaya avec lequel elle doit harmoniser son propre plan. En effet, dès lors que les objectifs et les moyens des programmes de wilaya sont déterminés avec l'Etat, ils constituent des garde-fous à l'initiative communale.

Une disposition légale de cette nature signifie, en dernière analyse, que c'est l'Etat ou plus précisément c'est avec l'Etat que se décident les actions socio-économiques de la commune. Or, d'après la loi 90-08, la commune «met en œuvre (dans le domaine économique) toute mesure de nature à encourager et favoriser l'intervention des opérateurs» (article 88 al 2).

Cette double contradiction «légale» qui consiste d'une part à inciter la commune à «mettre en œuvre toute mesure...» et d'autre part, à limiter le champ d'investissement de ces mesures par les «programmes et objectifs déterminés contractuellement avec l'Etat», confirme la persistance de la vision restrictive de la décentralisation et de l'autonomie, qui consiste à enlever d'une main ce que l'on a donné avec l'autre. Ce mouvement est confirmé malgré la promulgation des dernières lois relatives à la commune et à la wilaya ainsi que les nouvelles lois prévues en attente de promulgation depuis 2008.

---

<sup>5</sup> L'article 86 précise que la commune élabore ses plans à court, moyen et long termes «en cohérence avec le plan de wilaya et les objectifs des plans d'aménagement du territoire».

En contact direct avec les préoccupations des citoyens, la commune constitue pour le pouvoir central le «lieu d'appréciation» de ses actions en direction de ceux-ci. Dans l'autre sens, l'action de la commune constitue aux yeux des citoyens la «vitrine» du pouvoir central. Elle concentre sur elle, par ce fait, toutes les revendications socio-économiques de la population.

Avec la configuration du champ politique national depuis les années 90, cette «dialectique d'appréciation» de l'action communale est appelée à être nuancée, dans la mesure où le pouvoir local n'apparaît plus comme l'exécutant «docile» des injonctions du pouvoir central dont il constituait l'échelon hiérarchique subalterne. Cela signifie que désormais, dans la conduite des affaires communales, l'exécutif local ne se contentera plus, comme ce fut le cas jusqu'à aujourd'hui, d'une simple revendication de moyens financiers ou autres (humains...) mais revendiquera le pouvoir de création de ces moyens.

En d'autres termes, le désengagement de l'Etat à l'égard de la commune, tel qu'il apparaît dans la définition légale de celle-ci, signifie que la décentralisation est synonyme de partage du pouvoir politique entre l'Etat et la commune; c'est d'ailleurs dans la logique imprimée par la constitution.

Or, cela ne semble pas être le cas. Dans le domaine économique et financier, cela impliquerait en effet que l'Etat transfère à l'échelon local une partie de son pouvoir fiscal par exemple, pour permettre à celui-ci d'appliquer les dispositions de l'alinéa 2 de l'article 86 dans toute sa signification. Aucune disposition, dans le sens du partage du pouvoir de décision, n'a été prévue par la loi 90-08 relative à la commune; celle-ci s'est contentée de reconduire le cadre général des finances locales défini par le code communal antérieur (ordonnance n° 67-24 du 27 Janvier 1967).

Les actions du développement local sont traitées, de la même façon que le code antérieur, comme le résultat d'un simple transfert de tâches que la commune est appelée à réaliser. L'Etat continue alors à décider lui-même des moyens de cette réalisation. Cette reconduction de la prééminence du pouvoir central sur le pouvoir local se manifeste localement par des déséquilibres et des dysfonctionnements récurrents, qui laissent la majorité des communes dans une situation financière très précaire. Cette précarité ouvre le champ à des inégalités criardes entre les différents groupes de communes et dont la majorité est issue du dernier découpage administratif de 1984. C'est ce que tentera de



confirmer les résultats de l'enquête de terrain que nous avons effectuée auprès d'un échantillon de 08 communes de la région de Béjaïa.

## **Deuxième partie: METHODOLOGIE DE L'ENQUETE ET LES RESULTATS OBTENUS**

### **1. JUSTIFICATIONS DU CHOIX DE L'ECHANTILLON DES COMMUNES**

Nous avons opté pour un échantillon composé de huit communes sur les 52 que compte la wilaya de Béjaïa soit un taux de 15,38%. Les premières questions qui semblent s'imposer logiquement portent sur le nombre de communes retenues ainsi que les critères mobilisés pour un tel choix? Dans le souci de donner plus de crédibilité aux données statistiques recueillies, nous avons choisi, au moment de l'enquête, les communes à jour d'après les réalisations inscrites aux comptes administratifs (CA) (résultats définitifs et plus fiables) couvrant une période moyenne de quatre ans (2005-2008). Il est à noter également que le reste des communes c'est-à-dire les 44 autres présentaient des comptes administratifs datant de 1997 et qui travaillent, pour l'essentiel, sur des données du budget primitif (résultats non fiables et approximatifs).

Ces 8 communes sont assez diversifiées et représentatives de l'ensemble de la wilaya (montagne versus littoral, urbaine/rurale; petite versus grande commune, etc.). Elles couvrent 32% de la population et 45% des dépenses communales.

#### *Caractéristiques et critères de choix de l'échantillon des communes*

Les principaux critères retenus sont les suivants: le critère administratif, le critère de localisation géographique, le critère économique et le critère de la strate (commune urbaine/ commune rurale).

#### *Répartition des communes selon le critère administratif*

On entend par critère administratif les communes chefs-lieux de wilaya que nous avons noté (CLW, Béjaïa), les communes chefs-lieux de daïra (CLD, Akbou, Souk-Elténine, El-kseur et Sédouk) et les communes chefs-lieux de communes rurales (CLC, Chellata, Tamokra et Tamridjet). Selon ce critère les 8 communes choisies sont regroupées dans le tableau ci-après:

Tableau n° 01: Répartition des communes selon le critère administratif

Critère administratif	Nombre de communes	Nom des communes
CLW (urbaine)	01	Béjaia
CLD (urbaines)	04	El-Kseur, souk-Eltennine,
CLC (rurales)	03	Akbou, Sédouk
Total	08	Chellata, Tamokra, Tamridjet
		Soit un taux de 15,38% du total de la wilaya de Béjaia

Source: enquête.

#### Répartition des communes selon le critère économique

Le critère économique désigne l'indice de richesse fiscale (IRF) obtenu par le rapport simple des ressources fiscales augmentées des ressources patrimoniales à la population communale au dernier recensement général de la population et de l'habitat RGPH. L'examen de cet indice fait ressortir des communes à ratios de richesses différents:

- des communes «riches» avec un indice moyen (IRF) de 400 DA par habitant, Béjaia, Akbou et El-Kseur;
- des communes «à revenu intermédiaire» avec un indice moyen (IRF) de 135 DA par habitant, Sédouk et Souk-El tennine;
- des communes pauvres ou déshéritées affichant un indice moyen (IRF) de 55 DA par habitant, Tamokra, Chellata et Tamridjet.

## 2. EVOLUTION DU NOMBRE DE COMMUNES DEFICITAIRES DANS LA REGION DE BEJAIA

Le tableau ci-après retrace à titre indicatif le nombre de communes déficitaires dans la région de Béjaia pour les années allant de 2001 à 2008(en millions de dinars).

Tableau n° 02: Nombre de communes déficitaires dans la région de Béjaia (2001 - 2008), en millions de dinars

Année	Nombre de communes	Taux	Subventions accordées
2001	35	67%	413.200.000
2002	36	69%	487.300.000
2003	36	69%	516.345.000
2004	37	71%	563.679.000
2005	37	71%	623.555.435
2006	40	76%	690.000.000
2007	45	86%	789.234.000
2008	49	94%	806.576.000

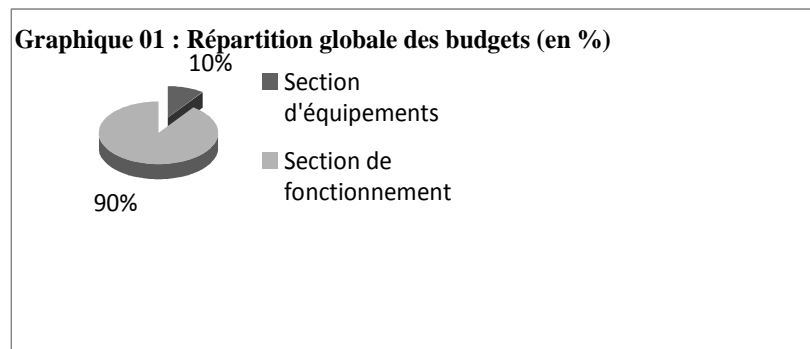
Source: Centre de documentation et d'archives de la wilaya de Béjaia+calculs de l'auteur.

On remarque bien que le nombre de communes déficitaires ne cesse d'enregistrer des proportions alarmantes: passant de 35 budgets déficitaires en 2001 (soit un taux de 67%) pour atteindre 49 en 2008 (soit un taux de 94%) sur les 52 budgets existants. Ces déficits ne cessent de progresser dans le temps et constituent une source d'inquiétude, dans une conjoncture de resserrement des ressources publiques suite aux différentes crises traversées par le monde ces dernières années. Ainsi le fonds commun des collectivités locales (FCCL) fait désormais face à une pression tendue de la part des communes pour l'octroi des subventions «exceptionnelles» d'équilibre. Ces subventions tendent à devenir aujourd'hui systématiques et incitent potentiellement les communes à présenter un budget en déficit.

Durant les cinq derniers exercices seulement, les communes de la wilaya de Béjaïa ont nécessité une subvention d'équilibre de plus de 145 milliards de centimes. Ce montant a uniquement servi à éponger le déficit financier de la section de fonctionnement des budgets communaux de la seule wilaya de Béjaïa.

Quel serait le volume de la subvention si l'on prenait en compte les 1541 communes du territoire national? À ce constat vient s'ajouter l'inégale répartition entre le budget d'équipements et celui de fonctionnement comme l'atteste la figure ci-après:

Fig. 1: Répartition globale des budgets (en %)



Source: enquête.

On peut même aller plus loin; pour l'exercice 2008, le déficit réel (après contrôle de l'autorité supérieure) s'est élevé à plus de 900 millions de dinars. Le montant accordé, à ce titre par le Ministère de l'intérieur et des collectivités locales (MICL) n'était que de 420

millions, soit une couverture de 50% seulement. La règle budgétaire veut que le budget soit obligatoirement présenté en équilibre, mais dans une telle situation la commune est astreinte à réduire ses charges pour se conformer à cette règle.

A défaut, si le déséquilibre persiste, il est reconduit au titre de l'exercice suivant. Toutefois, certaines dépenses sont obligatoires et donc incompressibles. Pour résoudre une telle équation, les responsables locaux procèdent, dans la pratique, par l'engagement des dépenses sans couverture financière équivalente et préalable. L'endettement actuel des communes en est l'une des conséquences directes, puisque 49 communes sur 52 que compte la wilaya de Béjaïa ont à leur actif des créances impayées de l'ordre de 55 milliards de centimes au 31-03-2009. Nous aurons donc à développer tout au long de cet article et d'une manière détaillée les conséquences directes de cette situation.

### **3. INDEPENDANCE FINANCIERE DES COMMUNES ET RESSOURCES PROPRES: QUELLE ARTICULATION?**

Sur quels critères peut-on se pencher pour pouvoir évaluer l'indépendance financière d'une commune. Les ressources propres sont des ressources dont les communes peuvent en principe disposer librement. Ne peuvent donc être considérées comme telles les transferts de l'Etat ou d'autres personnes publiques ou privées.

En font partie d'abord les redevances, c'est-à-dire les revenus liés à des prestations payantes effectuées au profit de la population: le service d'alimentation en eau potable (AEP) si celui-ci est assuré par la commune ou les taxes qui peuvent être liées à des autorisations (permis de construire, autorisation d'occupation du domaine public tel qu'un marché). Ce premier type de ressources s'inscrit dans un contexte où il est admis que les usagers sont tenus de payer un prix en contrepartie de prestations fournies par la commune et que ce prix ne doit pas être trop éloigné du coût réel du service rendu (dans la mesure où celui-ci est calculé de manière fiable).

A ces redevances s'ajoutent naturellement les revenus de la propriété de la commune dès lors que celle-ci peut en disposer. Ces revenus proviennent par exemple des loyers du domaine communal ou, plus exceptionnellement, de la vente d'actifs. En effet, les collectivités locales n'exercent pas d'activités commerciales et leur

gestion ne saurait être assimilée à celle d'une entreprise. L'autre poste de ressources propres est constitué des impôts. En fait, c'est le poste le plus important où l'on distingue des impôts directs et des impôts indirects.

Tout cet ensemble forme ce qu'il convient d'appeler communément les ressources propres et qui constitue l'élément d'indépendance financière d'une collectivité quelconque.

Nous allons retracer dans le tableau qui suit la part des ressources propres, pour chacune des communes étudiées, dans l'alimentation de leurs budgets respectifs afin d'avoir une idée sur les proportions représentées.

**Tableau n°03: Part des ressources propres dans le budget communal en (%). (Unité: millions de DA)**

Année	2006		2007		2008	
	Volume	%	Volume	%	Volume	%
Communes						
Béjaia (CLW)	166,8	97	339,6	98,7	734,6	99
Urbaines (CLD)	87,8	36,6	179,4	47,6	221,6	55,4
Rurales (CLC)	15,9	14,1	19,1	15,7	18,6	19
Montant global et taux moyen	270,6	55,1	538,1	63,9	974,9	79,1

*Source: Centre de documentation et d'archives (CDA) de la wilaya de Béjaia+calculs de l'auteur.*

Il a été possible de confectionner un tableau dans lequel les valeurs trouvées (ressources propres / ressources totales) nous renseignent sur le degré d'autonomie financière des communes qui demeure limitée dans son ensemble.

Les ressources propres, par rapport aux recettes globales, font apparaître des taux très contrastés dans les différentes catégories de communes. Pour la commune de Béjaia, le volume de ces ressources atteint 734,6 millions de DA en 2008 et représente une part de plus de 75% pour l'ensemble des communes étudiées. Son évolution a été significative: +340% par rapport à 2006 contrairement aux autres communes qui n'affichent que des évolutions moyennes pour les communes urbaines (CLD) avec +152% et faibles pour les communes rurales (CLC) avec seulement +17%, alors que l'indice de prix progressait de 110% entre les deux dates (2006 et 2008). On remarque que l'augmentation des ressources propres a été très favorable pour la commune de Béjaia, un peu moins pour les autres communes urbaines (CLD) et défavorable pour les communes rurales. L'analyse des évolutions réelles de ce type de ressources confirme cette situation qui

fait ressortir des taux très divergents: +109,4% pour la commune de Béjaia, +20,1% pour les communes urbaines et - 44,3% pour les communes rurales.

La même remarque est valable pour le volume des ressources propres des communes enquêtées, avec un ratio d'indépendance moyen de 55,1% en 2006 et 79,1% en 2008. Néanmoins, l'écart entre les ratios individualisés pour chaque type de commune et la valeur moyenne est très important. Ce ratio est de l'ordre de 14,1% pour les communes rurales (CLC) en 2006 et atteint 19% en 2008 soit une autonomie financière très limitée; il cautionne toute stratégie de planification sur le moyen et le long termes pour ce type de commune.

Par ailleurs, la commune de Béjaia qui dispose d'un ratio d'autonomie élevé avec un taux de 99%, se trouve sécurisée du point de vue financier et participe également au financement de ses équipements sans compter sur les subventions de l'Etat.

Posséder des ressources propres ne suffit pas; encore faut-il que la commune ait la possibilité d'en faire varier le montant. Il est reconnu que la législation algérienne en matière fiscale est très rigide et ne laisse pas l'initiative aux pouvoirs locaux de fixer les taux même à l'intérieur d'une limite (exception faite pour quelques-uns qui sont généralement peu productifs).L'impôt demeure du domaine exclusif de la loi.

En outre les communes perçoivent des impôts, dont la base s'appuie sur la propriété et sont attribués en général à la commune.

Ces impôts, facilement localisables, ont l'inconvénient d'être insuffisants et peu évolutifs. Or, les ressources propres doivent être de nature suffisamment évolutive pour permettre aux communes de suivre, dans la pratique, des stratégies de développement avec beaucoup plus de sécurité.

#### **4. DYSFONCTIONNEMENTS ET INEGALITES FINANCIERES ENTRE LES COMMUNES**

L'exploitation de l'ensemble des comptes (32 comptes) retraçant les volumes des recettes et des dépenses pour chaque section du budget communal, fait ressortir, durant la période 2005-2008, des budgets à structure différente notamment en recettes. L'analyse des flux financiers propres à chaque catégorie de communes témoigne de la réalité de la décentralisation et de l'autonomie financière réelle. Par

ailleurs, le poids relatif élevé des budgets de certaines communes d'une part, et le caractère dérisoire des budgets des autres communes d'autre part, renseignent sur la capacité de prise en charge des prérogatives assignées à celles-ci en matière de développement local.

Cependant, la valeur des budgets respectifs par habitant tempère ce jugement. Peut-on alors se satisfaire lorsqu'on sait que les dépenses de chaque catégorie de communes, par habitant, ne présentent pas des valeurs assez différentes? Ou au contraire le rapport «dépenses/habitant» ne traduit pas une estimation fiable des moyens financiers dont devraient disposer les communes?

Tableau n°04: **Indice de progression des dépenses par habitant selon le type de communes. (DA/Hab)**

Budgets	Dépenses de fonctionnement par habitant		
	2005	2008	2005-2008 %
Communes			
CLW	2576,39	4580,24	78
CLD	2052,60	2821,19	38
CLC	2479,50	2771,75	12
Moyenne	2369,50	3391,06	43

Tableau n°04: **(Suite)**

Budgets	Dépenses d'équipements par habitant		
	2005	2008	2005-2008 %
Communes			
CLW	1456,20	25600,00	1758
CLD	6230,10	9230,70	48
CLC	1536,10	16270,30	06
Moyenne	7682,13	17033,66	221

Source: Centre de documentation et d'archives de la wilaya de Béjaïa +calculs de l'auteur.

L'évolution des budgets de fonctionnement et d'équipements par habitant, entre 2005 et 2008, montre que la commune de Béjaïa est la grande bénéficiaire suivie des communes urbaines (CLD) et enfin des communes rurales (CLC). La première enregistre une progression du budget de fonctionnement de 78%, les secondes de 38% et enfin les dernières de 12%. Au niveau des budgets d'équipements l'évolution est très importante pour la commune de Béjaïa, moyenne pour les communes urbaines (CLD) et plus faible pour les communes rurales.

Cependant, ces évolutions ne traduisent pas un équilibre entre les différentes catégories de communes. Les dépenses de fonctionnement par habitant, pour chaque catégorie, restent proches de la moyenne (2369,50) en 2005. Les dépenses d'équipements sont dans la

commune de Béjaïa 25 fois plus élevées que celles des communes rurales (CLC) et 2,9 fois plus que celles des communes urbaines.

Toutefois, les valeurs enregistrées par les communes dans les dépenses de fonctionnement par habitant appellent une réserve. L'égalisation des dépenses de fonctionnement par habitant traduit en effet des actions volontaires de l'Etat, plutôt qu'une maîtrise croissante par les communes, notamment rurales, de leurs ressources propres comme il a été déjà souligné dans les développements précédents.

#### 4.1. L'indice de richesse fiscale (IRF) (l'effort fiscal et patrimonial des communes)

Obtenu par le rapport simple de la somme des ressources fiscales et des ressources propres à la population de la commune au dernier RGPH, l'indice de richesse fiscale (IRF) peut être également révélateur de l'ampleur des écarts entre les différents groupes de communes. L'examen de cet indice nous a permis de construire le tableau ci-dessous:

Tableau n°05: **Progression de l'IRF durant la période 2005-2008 (DA/Hab)**

Commune	Année	2005	2006	2007	2008
Béjaïa (CLW)		471,55	456,17	474,98	467,78
El-Kseur (CLD)		190,84	220,75	224,37	260,00
Sédouk (CLD)		160,34	162,54	159,56	163,10
Akbou (CLD)		229,33	328,55	361,86	357,34
S. El-Tenine (CLD)		169,74	185,46	200,30	189,71
Tamokra (CLC)		31,68	38,62	34,46	38,76
Chellata (CLC)		76,02	79,31	64,81	58,85
Tamridjet (CLC)		75,03	71,09	66,95	59,11

Source : Comptes administratifs + calculs de l'auteur.

La lecture du tableau ci-dessus peut nous amener à classer les communes en trois catégories différentes:

- des communes «riches, urbaines dynamiques à fort potentiel de réduction des déficits» avec un indice de richesse relativement élevé. Il s'agit notamment des communes (CLW) et quelques communes (CLD), indice moyen de 350 DA/ Hab;
- des communes «à revenu intermédiaire, déficitaires, mais à potentiel de réduction des déficits moyen» ayant un indice de richesse fiscale (IRF) moyen de 135 DA/hab. On peut énumérer les communes (CLD) telles que El-Kseur et Akbou;



- des communes pauvres (déficitaires, dépendantes, à déficit croissant) ayant un indice de richesse très faible (indice moyen de 55 DA/hab.) il s'agit des communes déshéritées et totalement isolées à l'instar de Tamokra et Chellata.

#### 4.2. Péréquation et ressources fiscales des communes

Dans la perspective de corriger les écarts observés entre les différents groupes de communes, le fonds commun des collectivités locales (FCCL) procède à l'attribution d'une dotation dite de péréquation: elle est fonction des recettes fiscales, des recettes propres par habitant ainsi que d'un ratio d'équilibre déterminé suivant le montant réservé annuellement à la péréquation comme suit:

Attribution de péréquation<sup>6</sup> = (Ratio d'équilibre-IRF) × Population communale au dernier RGPH.

Les communes ayant un ratio supérieur ou égal au ratio d'équilibre n'ouvrent pas droit à l'attribution de péréquation. Le tableau ci-dessous retrace les montants de la péréquation attribués par le FCCL durant la période 2005-2008 pour les communes de l'échantillon.

A partir des données reprises dans ce tableau, nous déterminerons par la suite le montant par habitant pour chaque commune bénéficiaire. Ceci nous permettra d'apprécier l'atténuation apportée par la péréquation dans la correction des disparités constatées traduites par le ratio de richesse communale.

Tableau n°06: **Evolution du montant de la péréquation communale (2005-2008) en dinars courants**

Commune	Année	2005	2007	2009
Béjaia		-	-	-
El-Kseur		-	-	-
Sédouk		-	-	-
Akbou		-	-	-
S. El-Tenine		-	-	-
Tamokra		1.983.667	1.745.472	2.383.829
Chellata		1.299.077	1.457.786	1.150.464
Tamridjet		2.226.916	3.042.606	2.901.053
Ensemble des communes de la wilaya de Béjaia		75.453.833	95.483.957	87.822.330

Source: Comptes administratifs des communes enquêtées.

<sup>6</sup> Pour pouvoir bénéficier de cette dotation, il faut que l'IRF soit inférieur au ratio d'Equilibre (RE).

Parmi les huit communes étudiées, trois seulement ont bénéficié de la péréquation communale. Elles accusent un ratio de richesse inférieur au ratio d'équilibre et sont pour la plupart des communes rurales (CLC). Le ratio de richesse qui, rappelons le, mesure l'effort fiscal et patrimonial de la commune, traduit la dispersion géographique de l'activité économique ainsi que la consistance du patrimoine propre à chaque commune.

Les montants de la péréquation, attribués par le FCCL dans le cadre de ses actions de solidarité, rapportés au nombre d'habitants ne permettent aux communes bénéficiaires que d'égaliser le ratio d'équilibre. En effet, ce dernier, comme le montre le tableau relatif à l'évolution de l'IRF, est loin d'être proche des autres ratios communaux. Le ratio de richesse de la commune de Béjaïa est environ 8 fois supérieur au ratio d'équilibre. La même remarque est valable pour les communes (CLD) à un degré moins élevé.

En fait, la volonté de l'Etat de corriger les inégalités entre les communes, repose sur le volume des ressources réservées chaque année à la péréquation, sans toutefois aboutir à une atténuation réelle des disparités financières entre l'ensemble des communes.

**Tableau n°07: Comparaison des ratios de richesse après correction des inégalités (Exercice 2008) en DA/Hab.**

	Ratio de richesse des communes urbaines	Ratio de richesse après correction pour les communes bénéficiaires	Pourcentage (%) de différence
Béjaïa	3167		678%
El-Kseur	1118	407	175%
Sédouk	774	(ratio d'équilibre)	90%
Akbou	785		93%

*Source: Calculs effectués à partir des tableaux précédents*

Globalement, la péréquation communale n'apporte pas une solution appropriée pour les situations financières des communes à faibles revenus dans la mesure où les disparités demeurent toujours après correction. Quel serait l'effet exercé par la péréquation sur les ressources fiscales des communes et par ricochet sur le volume du budget de fonctionnement?

En effet, le montant de la péréquation est intégré dans les recettes fiscales communales en dépit de la provenance de ladite péréquation.

Tableau n°08: **Part de la péréquation dans les ressources fiscales (Exercice 2008) (unité en dinars courants)**

Communes	Péréquation	fiscalité	Part en %
Tamokra	2.383.829	5.902.176	40
Chellata	1.150.464	3.852.132	30
Tamridjet	2.901.053	7.175.437	40
Total	6.435.346	16.929.745	38

Source: DPAT de Béjaïa+calculs de l'auteur.

Si l'on considère la part de la péréquation dans la fiscalité on arrive à une conclusion de même nature que celle formulée dans le premier paragraphe.

On constate là encore l'effet de levier exercé vers le haut (des budgets de fonctionnement) par des versements en provenance de l'Etat (péréquation). Ce qui démontre encore une fois la dépendance accrue vis-à-vis de l'Etat pour cette catégorie de communes (communes rurales particulièrement CLC).

## 5. ANALYSE DE LA DISPERSION DES BUDGETS COMMUNAUX

Après avoir étudié les inégalités financières dans les paragraphes précédents, nous allons procéder maintenant, pour clore cet article, à une analyse reposant sur l'emploi d'un indicateur permettant de mesurer les désajustements signalés plus haut. L'indicateur employé à cet effet est le «coefficient de variation CV» obtenu par le rapport de l'écart-type à la moyenne.

Ce troisième point se veut comme étant à la fois une démarche encore plus détaillée et une synthèse exhaustive concernant les inégalités entre les communes.

Il sera donc question d'étudier les dispersions calculées pour les deux sections du budget communal (fonctionnement et équipements) ainsi que celles relatives aux subventions totales de fonctionnement où l'on distinguera les subventions exceptionnelles d'équilibre.

En principe le coefficient de variation est utilisé lorsque l'on procède à une comparaison au sein d'une même catégorie de communes, mais cela n'empêche pas une comparaison entre des catégories différentes.

### 5.1. La dispersion des budgets de fonctionnement et d'équipements

Considérons en premier lieu la dispersion des budgets de fonctionnement pour laquelle l'on dispose des valeurs relatives aux différentes catégories de communes, regroupées dans le tableau ci-dessous:

Tableau n°09: **Evolution de la dispersion des budgets de fonctionnement de l'échantillon des communes (unité en dinars)**

Année	2005	2007	2009	Taux d'évolution %
Rubriques				
Budget global	309.891.787	514.447.338	661.376.809	
Budget moyen	44.270.255	76.897.194	94.482.401	
Ecart-type	51.683.992	76.897.194	110.695.266	
CV (coefficient de variation)	1,16	1,04	1,17	113,42

Source: DAL Béjaia+calculs tirés des comptes administratifs.

Le budget total des 8 communes étudiées a connu une évolution durant la période 2005-2009 de 113% en termes courants alors que l'indice des prix progressait, pendant la même période, d'une valeur de presque 110,1%.

La lecture du tableau ci-dessus nous a permis de constater une très forte dispersion entre les budgets de fonctionnement des communes. Le coefficient de variation atteint 1,16 en 2005 et est resté stable durant la période 2005-2009. Cela signifie que l'écart est de 1,17 fois supérieur au budget moyen des communes et traduit des différences atteignant une ampleur considérable.

Nous avons procédé de la même manière pour analyser la dispersion des budgets d'équipements et d'investissement. Il a été possible de calculer le coefficient de variation, à l'aide des valeurs portées en réalisations, dans les budgets de chaque commune durant la période 2005-2009. Les résultats obtenus sont synthétisés dans le tableau ci-après:

Tableau n°10: **Evolution de la dispersion des budgets d'équipements de l'échantillon des communes (unité en dinars)**

Année	2005	2007	2009	Taux d'évolution %
Rubrique				
Budget global	181.211.409	327.930.391	571.340.788	
Budget moyen	25.887.344	46.847.199	81.620.112	
Ecart-type	13.504.626	34.289.066	145.619.260	
CV (coefficient de variation)	0,52	0,73	1,78	242,29

Source: DAL Béjaia+calculs tirés des comptes administratifs.

A la différence de la dispersion des budgets de fonctionnement qui est restée stable durant la période 2005-2009, celle des budgets d'équipements est passée de 0,52 en 2005 à 1,78 en 2009 soit un taux d'évolution de 242%. Leur forte dispersion témoigne encore une fois de la faiblesse relative de certains budgets d'équipements et d'investissement par rapport aux autres budgets.

Néanmoins, puisqu'il est fait allusion ici aux communes rurales, les budgets d'équipements et d'investissement par habitant de l'ensemble des communes étudiées, qui se situent à peu près sur un même niveau, ne doivent pas occulter certaines réalités géographiques des communes.

Les communes rurales sont à cet effet confrontées à des charges élevées en raison de l'étendue de leur territoire, de leur faible densité de population et également de la prépondérance des reliefs montagneux. La spécificité géographique de cette catégorie de communes devrait en principe nécessiter des budgets encore plus conséquents.

### **5.2 La dispersion des subventions de fonctionnement des communes**

Bien que le FCCL participe au financement d'un nombre de plus en plus important de communes accusant un déficit structurel dans leur budget de fonctionnement, les modalités d'attribution de ce dernier laissent cependant apparaître des inégalités qui peuvent se justifier par les éléments constitutifs de ces mêmes dotations (subventions).

Dans le cadre de ses actions de solidarité, le FCCL attribue annuellement des subventions de fonctionnement destinées généralement aux dépenses obligatoires des communes. Elles regroupent la part du versement forfaitaire (VF), la part de la péréquation et enfin la part de la subvention exceptionnelle d'équilibre. L'analyse de la composante de ces subventions suscite quelques observations en matière de répartition:

- *pour le premier type de subvention, le VF*: l'attribution est déterminée en fonction de la population communale et des ménages communaux. Elle concerne donc l'ensemble des communes sans exclusion;
- *pour le deuxième type, la péréquation*: son attribution est subordonnée à un critère de richesse qui doit être strictement inférieur à un ratio préalablement déterminé (ratio d'équilibre RE). Elle concerne donc les communes non soumises à ce critère d'exclusion;

- *enfin le troisième type, la subvention d'équilibre*: son attribution est fonction de la conjoncture financière de la commune. Toutefois, lors de la présentation de la demande d'attribution des subventions exceptionnelles d'équilibre, l'autorité de tutelle opère certaines vérifications avant sa transmission au ministère de tutelle.

Les parts de la péréquation et du versement forfaitaire figurent dans le produit de la fiscalité du compte administratif de la commune.

Avant de procéder à l'analyse de la dispersion des subventions attribuées par le FCCL, nous nous arrêterons d'abord à l'examen de l'évolution de leur structure qui, au fil des années, tend vers une reconfiguration de chaque rang constituant ces subventions.

Sur un total de subventions de plus de 425 millions de DA en 2007, le versement forfaitaire représente 54,45%, les subventions exceptionnelles d'équilibre 27,80% et la dotation de péréquation 17,75%. Ces chiffres concernent l'ensemble des communes de la wilaya de Béjaïa. En 2009 on assiste à un renversement des tendances: le versement forfaitaire ne représente que 34,64% et les subventions exceptionnelles d'équilibre grimpent jusqu'à atteindre un taux de 53,21% du total. La péréquation enregistre une baisse de son taux relativement faible, 12,14% en 2009.

Tableau n°11: **Structure des subventions totales de fonctionnement des communes de la wilaya de Béjaïa**

Subventions (DA)	2007	2009	% d'évolution
Subventions totales dont:	425.256.319	723.617.196	70%
VF	54,45%	34,65%	08%
Péréquation	17,75%	12,14%	16%
Subvention d'équilibre	27,80%	53,21%	226%

Source: DAL Béjaïa+calculs de l'auteur.

Ce bouleversement s'explique par le fait que les déficits budgétaires ne cessent de prendre de l'ampleur dans le temps constituant ainsi une charge de plus en plus lourde sur les ressources du FCCL. En fait, pendant que l'on enregistre la hausse du taux des subventions d'équilibre dans les subventions totales, le nombre de budgets déficitaires, durant la même période, est passé de 34 à 46 sur les 52 que compte la wilaya de Béjaïa, soit respectivement de 65 à 85% ce qui a nécessité une subvention d'équilibre de 385 millions de DA en 2009 soit 226% d'augmentation par rapport à 2007.

Malgré cette reconfiguration, la dispersion des subventions totales demeure élevée en considérant les communes de l'échantillon. Le tableau ci-après retrace, à cet effet, les subventions totales attribuées ainsi que l'écart-type calculé pour la période 2005 à 2009.

Tableau n°12: **Evolution de la dispersion des subventions de l'échantillon de communes**

Unité DA	Année	2005	2007	2009	Taux d'évolution %
Subvention globale		79.870.463	154.932.524	121.997.596	
Subvention moyenne		11.410.066	22.133.218	17.428.228	
Ecart-Type		9.037.300	15.661.557	12.050.997	
Coefficient de variation (CV)		0,80	0,70	0,70	53%

Source: Etabli par l'auteur à partir du tableau précédent.

La dispersion des subventions reste assez forte pour les communes étudiées. En 2005 la commune de Béjaia totalise à elle seule plus de 35% du total constitué par la part du versement forfaitaire seulement. Par contre la commune rurale de Tamridjet par exemple n'enregistre que 8% toutes catégories confondues (VF+péréquation+subvention d'équilibre).

Les derniers chiffres du tableau précédent doivent faire l'objet d'une interprétation prudente car ils intègrent des objectifs volontaristes de l'Etat (VF et péréquation) et ne traduisent pas forcément des tendances spontanées (subvention d'équilibre). Compte tenu de cette réserve, la stabilité de la dispersion dans le temps est remarquable. Il semble donc que les subventions de fonctionnement, dans leur ensemble, n'aient pas été considérées comme un instrument systématique de résorption des inégalités, dans la mesure où les communes les plus riches perçoivent des subventions relativement supérieures du fait que le seul critère souvent retenu, pour l'évaluation des transferts, est la population communale.

*A titre indicatif:* la commune de Béjaia a bénéficié en 2005, au titre des subventions de fonctionnement, d'un montant de 43,1 millions de DA qui représente la part du VF seulement, calculée sur la base de la population et des ménages constituant la commune. Une autre commune rurale Tamridjet, disposant d'un budget de fonctionnement 25 fois inférieur à celui de Béjaia à la même date, a bénéficié d'une subvention totale de fonctionnement d'un montant de 9,8 millions de DA qui regroupe les trois types de subventions comme suit:

- le versement forfaitaire	2,41 millions deDA
- la dotation de péréquation	2,38 millions de DA
- la subvention d'équilibre	4,98 millions de DA
Total	9,8 millions de DA

Ces chiffres éloquentes par eux-mêmes appellent des interrogations évidentes: les mécanismes de solidarité en faveur des communes apportent-ils des solutions aux inégalités entre les communes? Si oui, comment peut-on justifier la montée phénoménale des déficits budgétaires enregistrés justement par les communes les moins dotées financièrement et pour la plupart issues du dernier découpage administratif?

## CONCLUSION

La crise des finances locales est désormais une donnée permanente, qui rappelle que l'administration locale est constamment en butte aux difficultés financières et au déséquilibre structurel des budgets locaux particulièrement communaux. Ces déséquilibres récurrents, qui ne cessent de se multiplier, sont une source d'inquiétude dans cette conjoncture particulièrement difficile de resserrement des finances publiques du pays (suite à la crise économique mondiale). Ils exercent une pression de plus en plus intolérable particulièrement sur les ressources du FCCL, largement sollicité pour l'octroi de subventions exceptionnelles destinées notamment au financement des déficits des budgets de fonctionnement.

Ces subventions, au départ «exceptionnelles», tendent aujourd'hui à devenir systématiques et leur couverture s'effectue au détriment des actions de solidarité intercommunale et donc au détriment des actions locales de développement.

Ce constat pour le moins récurrent et démontré par plusieurs études dans le domaine serait, à notre sens, la conséquence directe d'un partage particulièrement inégal de ressources entre l'Etat et l'arrière pays, au regard des diverses missions conférées à ce dernier. A ce sujet: le dernier découpage administratif de février 1984 est l'une des causes principales de l'aggravation des difficultés financières des communes. En effet, il a érigé en communes des zones totalement marginalisées du développement économique des années 1970 dont les communes-mères ont bénéficié ou encore



des zones résidentielles (cités dortoirs). La conséquence directe est que ces nouvelles communes sont, pour la plupart, non viables économiquement (sans patrimoine, ni équipements) et que de ce fait elles ne subsistent que grâce aux aides de l'Etat.

Cet émiettement communal n'a fait qu'accentuer les disparités, notamment financières, entre les communes. En effet l'industrialisation de la décennie 70 a impliqué une concentration des activités dans certaines régions géographiques. Des pôles d'attraction sont apparus engendrant des taux de développement économique plus élevés que ceux d'autres régions totalement rurales.

Ce clivage entre régions, plus ou moins développées sur le plan économique, a entraîné des différences de potentiel fiscal considérables entre les communes. Ce redécoupage n'a contribué qu'à accentuer ces déséquilibres.

Parallèlement aux problèmes de financement, les communes se heurtent aujourd'hui à une question de sous encadrement (le taux d'encadrement<sup>7</sup> moyen est estimé seulement à 4%) qui renforce la dépendance des communes vis-à-vis de l'Etat.

Composé principalement d'agents d'exécution (plus de 80%<sup>8</sup>), le personnel communal est peu qualifié, mal payé et peu motivé. Cette carence en personnel compétent altère sérieusement la maîtrise de la gestion communale dans toutes ses dimensions, dépenses et recettes notamment, et renforce davantage le recours des élus locaux aux services de l'Etat.

Il est important de souligner également qu'il existe un écart considérable entre la place et le rôle que les textes doctrinaux (charte communale, code de 1967, code abrogé de 1984 et dernière loi 90-08 relative à la commune) attribuent à la commune et leur réalité objective, bien que ces textes la considèrent comme cellule de base et garant de la décentralisation. Dans la pratique, cette dernière est régie par le centre. Ainsi, l'acte fondamental qui doit caractériser l'autonomie des communes, à savoir l'élaboration et l'exécution du budget, est

---

<sup>7</sup> Calculé par le rapport simple du nombre de cadres (diplômes universitaires) sur la population communale au dernier RGPH). In Benaïssa. S, «L'aide de l'Etat aux collectivités locales, édition, OPU, Alger, 1983.

<sup>8</sup> Revue du CENEAP, n° 12, 1998. (Ainouche MC, Nécessité de réforme des finances publiques locales.).

conditionné par les approbations préalables obligatoires des services de l'Etat ou de ses représentants. Dès lors, il est difficile de parler de décentralisation dans de pareilles conditions. Cet écart résulte de l'indéfinition des compétences entre l'Etat et la commune. Dans cette perspective et afin d'ouvrir le champ à d'éventuelles recherches sur ce sujet de finances locales, la question ci-après mérite une attention particulière: quel type de pouvoir local désire l'Etat, partenaire ou subalterne?

En effet, la réforme des finances publiques locales, dans ce contexte des mutations multidimensionnelles, en cours dans notre pays doit reposer sur cette banale question: *qui mieux que l'échelon local est à même d'exprimer les besoins de l'échelon local ?*

Une réponse claire à cette question, outre qu'elle ne manque pas de replacer le concept de décentralisation dans sa pleine signification, évite en même temps l'opposition stérile entre les objectifs exprimés localement et les desseins d'un pouvoir central, soucieux de maîtriser par lui-même la conception et l'exécution des programmes de développement. La réponse à cette question passe nécessairement par les scénarios et propositions suivants:

1. La redistribution de la fiscalité entre l'Etat et les communes doit s'accompagner en outre d'un système de transparence absolue quant aux destinataires de l'impôt et aux usagers auxquels il est réservé; cela implique inévitablement la révision de la fiscalité locale et la reconsidération du FCCL par la réduction des concours de ce dernier.
2. Les parts des ressources revenant aux communes doivent correspondre aux charges nouvelles qu'impliquent les compétences octroyées ou transférées (aucune compétence ne peut être transférée sans être accompagnée des ressources correspondantes) et en conformité avec la loi.
3. Les ressources des communes doivent être mobilisées localement par les élus locaux, ce qui les responsabilise davantage dans la gestion financière de leur commune.
4. La solidarité se fonde sur une péréquation des ressources, en fixant les limites inférieures et supérieures jugées acceptables entre les différents groupes de communes. Pour y arriver, il faut renforcer le système existant actuellement et qui consiste en l'octroi de subventions exceptionnelles ou d'équipements par un prélèvement des ressources supplémentaires sur le budget des

communes souvent excédentaires. La solidarité entre les communes doit être également plus réelle sans toutefois exclure la possibilité pour l'Etat de concourir davantage en accordant des impôts d'Etat, sinon en totalité du moins en partie. Mais il est vrai également que les ressources de l'Etat sont limitées dans la mesure où les dépenses qu'il entreprend, au profit de la collectivité entière, sont parfois irréductibles.

Enfin, tous ces dysfonctionnements et inégalités, observés dans le cas des communes de la région de Béjaïa, traduisent l'incapacité du modèle centralisé à répondre aux exigences du développement local. Le train de réformes doit s'orienter résolument vers un modèle plus décentralisé. En d'autres termes, il faut se pencher sur le regroupement des communes en entités viables et homogènes, c'est-à-dire le rattachement des communes non viables à d'autres pour ne former qu'une seule commune au regard de la réalité économique actuelle.

En définitive, la réforme des finances publiques locales par la redéfinition de la fiscalité d'essence locale, l'amélioration de l'encadrement technique et humain des communes ainsi que le renforcement des outils de planification au niveau local constituent les éléments susceptibles d'atteindre la décentralisation dans son acceptation véritable. Ces éléments peuvent enfin renverser la tendance séculaire qui considère les finances publiques locales comme dépendantes de l'Etat.

#### Références bibliographiques

**Benaïssa S.**, 1983. *«L'aide de l'Etat aux collectivités locales»*. Ed. OPU, Alger, 275 pages.

**Bennamar B.**, 2001. *«Etude des contraintes financières des communes»*. Thèse de magistère, Université de Béjaïa (Algérie), 280 pages.

**Boumoula S.**, 2003. *«La problématique de la décentralisation à travers l'analyse des finances publiques communales: cas des communes de la wilaya de Béjaïa»*. Thèse de magistère, Université de Béjaïa (Algérie), 290 pages.

**Bouvier M.**, 2006. *«Les finances locales»*. Ed. LGDJ, Paris, 220 pages.

**Chaouche YB.**, 1995. «Pour une revalorisation des ressources financières locales». In *revue de l'ENA*, troisième trimestre 1995, Alger, pp 118-140.

**Demestere R. & Viens G.**, 1990. «*Management des collectivités locales et des associations sans but lucratif*». Ed. Entreprise moderne, Paris, 185 pages.

**Durand G.**, 1998. «*Finances publiques*». Ed. LGDJ, Paris, 230 pages.

**Graba H.**, 2000. «*Les ressources financières des collectivités locales*». Ed. OPU, Alger, 160 pages.

**Guengant A.**, 1999. «Performances financières des communes». In *Revue politique et management public*, Volume 17, n° 3, Septembre 1999, Paris, pp 1-21

**Rapport du CNES 2001.** *L'évolution à imprimer à la gestion des finances locales dans une perspective d'économie de marché*. Alger.

**Seriak L.**, 1997. «*Décentralisation et animation des collectivités locales*». Ed. ENAG, Alger, 150 pages.

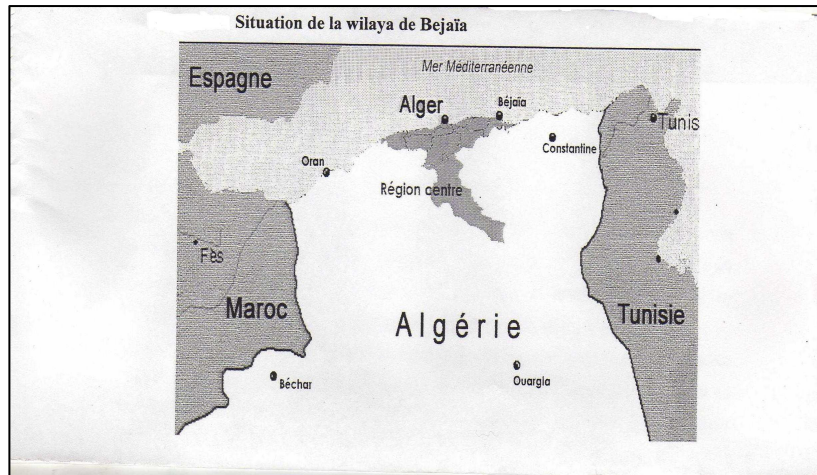
**Textes réglementaires et législatifs divers** (lois de la commune et de la wilaya 1990, codes des impôts directs et indirects etc.)

**Videl G.**, 2005. «*Décentralisation et finances locales: Clés pour la réflexion*». Ed. Economica, Paris. 170 pages.

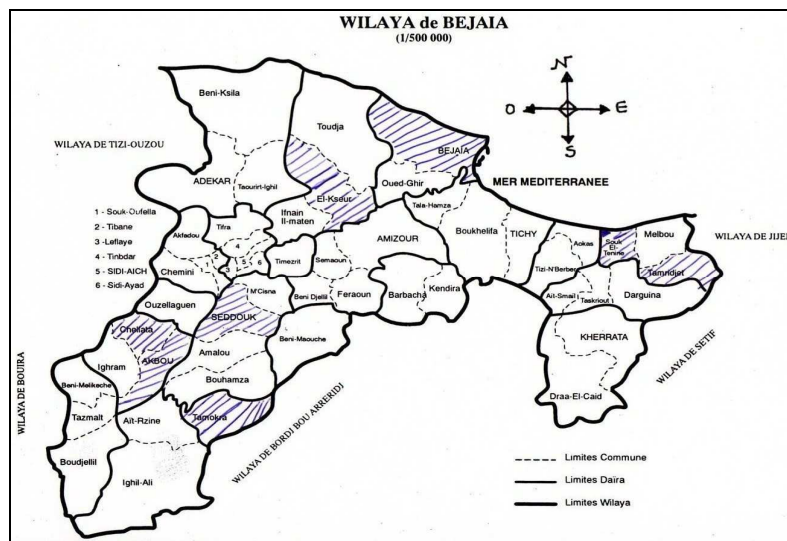
## ANNEXES

## Annexe 1: Sigles et abréviations

<i>AEP</i> : Alimentation en eau potable	<i>ECT</i> : Ecart-type
<i>BG</i> : Budget global	<i>FCCL</i> : Fonds commun des collectivités locales (en Algérie)
<i>BM</i> : Budget moyen	<i>IRF</i> : Indice de richesse fiscale
<i>BM</i> : Banque mondiale	<i>ITS</i> : Impôt sur traitements et salaires
<i>CA</i> : Compte administratif	<i>MICL</i> : Ministère de l'intérieur et des collectivités locales
<i>CDA</i> : Centre de documentation et d'archives de la wilaya de Béjaïa	<i>PMC</i> : Petites et moyennes communes
<i>CLC</i> : Commune chef-lieu de commune (rurale généralement)	<i>PVD</i> : Pays en voie de développement
<i>CLD</i> : Commune chef-lieu de daïra (subdivision administrative équivalente à l'arrondissement en France)	<i>RE</i> : Ratio national d'équilibre
<i>CLW</i> : Commune chef-lieu de wilaya (subdivision administrative équivalente au département en France)	<i>RGPH</i> : Recensement général de la population et de l'habitat
<i>CNES</i> : Conseil économique et social (en Algérie)	<i>SG</i> : Subvention globale
<i>CV</i> : Coefficient de variation	<i>SM</i> : Subvention moyenne
<i>DA</i> : Dinar algérien	<i>VF</i> : Versement forfaitaire
<i>DAL</i> : Direction de l'administration locale (organisme public rattaché à la wilaya)	



Source: Annuaire statistique de l'Algérie décembre 2009.



Source: Annuaire statistique de la wilaya de Béjaïa+modifications de l'auteur.  
Répartition des communes de l'échantillon selon le critère géographique.

## **LE MONDE VIRTUEL: MIROIR DES CHANGEMENTS REELS EN ALGERIE**

Aziz NAFA\*

### **RESUME**

Virtuel: ce mot dénote plusieurs sens. Dans un premier temps, le mot virtuel fait référence à Internet qui est le lieu de notre recherche. Deuxièmement, la philosophie explique le mot virtuel en termes de ce qui est possible. Nous en arrivons à l'objet de notre article : une réflexion sur les futurs possibles des nouveaux mondes virtuels. Toujours dans le même sens, le mode virtuel fait référence à notre objectif principal qui est de cerner la réflexion des internautes algériens à l'égard d'Internet.

L'objet de cette contribution est l'analyse des discours sur l'informatique depuis ses premiers balbutiements, du milieu du siècle jusqu'à nos jours.

Le questionnement sur la pensée informatique a évolué au rythme de la technologie; elle est passée d'une vision très pessimiste à des débats plus intenses sur le réseau Internet.

Cette analyse nous permet d'atteindre notre objectif principal, celui d'évaluer d'une part, à travers le discours des internautes, l'impact que provoque l'utilisation du réseau Internet sur l'identité et la culture et d'autre part, d'identifier l'état de l'art de la réflexion des internautes algériens face aux enjeux sociaux débattus sur le réseau.

### **MOTS CLES:**

Monde virtuel, appropriation d'Internet, identité et culture, enjeux sociaux, néo-tribalisme.

**GEL CLASSIFICATION: Z13, O33**

---

\* Attaché de recherche au CREAD.

## INTRODUCTION

Une certitude se dessine, à savoir: il ne reste plus de nouveaux territoires géographiques ni de nouvelles cultures à découvrir. L'avènement d'un nouveau monde, virtuel celui-là, nommé Internet, apporte de nouveaux espoirs et une nouvelle chance pour l'humanité d'apprendre à travailler, réfléchir et vivre ensemble. Ces nouveaux habitants se construisent de nouvelles cultures, de nouvelles identités basées sur l'échange et le partage d'informations et qui ne tiennent compte ni de l'origine, ni de la couleur de la peau, ni de l'apparence physique, ni de la religion des autres.

Interpellés par ce nouveau monde, nous avons décidé de réaliser cet article qui traite, comme nous allons le découvrir progressivement, du développement très rapide du monde virtuel. Des mutations, changements et mouvements inédits amènent ce nouveau monde à ce qu'il est aujourd'hui.

Internet fait face à des enjeux d'une extrême importance pour l'avenir de l'humanité. Trois instances se disputent son contrôle: les gouvernements qui veulent se l'approprier afin de maintenir un contrôle social sur les populations; les industriels qui veulent créer un marché mondial; les internautes qui rêvent de progrès grâce au facteur d'ubiquité planétaire qu'offrent les réseaux d'ordinateurs. Les deux premières détiennent présentement une grande avance sur les internautes. L'élaboration de concepts et objectifs conduit notre réflexion, en premier lieu, à déterminer si les internautes ont le potentiel pour rattraper le temps perdu et, en second lieu, à anticiper les impacts que les réseaux d'ordinateurs ont sur la culture et l'identité algérienne. En conclusion, nous présentons la méthodologie de collecte des données et le questionnaire soumis à un échantillon d'internautes.

Tout au long de cet article, nous explorons cet océan du monde virtuel par la présentation d'une rétrospective de l'histoire et de la pensée informatique. Nous sommes en mesure de constater qu'à ses débuts, l'idéologie dominante était fondamentalement pessimiste et empreinte de mythes; le principal étant celui de Big Brother «George Orwell, 1984» et la crainte d'un pouvoir omniscient, qui sait tout et contrôle nos moindres gestes et notre pensée. Cette crainte s'est dissipée avec la miniaturisation. Celle-ci a permis aux ordinateurs de pénétrer nos maisons et du même coup a étouffé dans l'œuf la



possibilité d'un système centralisateur entre les mains de Big Brother. Cette évolution majeure a donné une plus grande place à une idéologie plus optimiste, centrée sur l'espoir que la participation collective sur le réseau Internet puisse nous conduire vers une société de loisirs.

Dans la partie qui suit, nous naviguons dans le nouveau monde virtuel et faisons connaissance avec les communautés qui le peuplent. Le second point de cette partie rend compte des débats, entre les différents penseurs et chercheurs, autour des principaux enjeux sociaux de l'appropriation d'Internet. Nous abordons, entre autres, Internet comme un nouvel espace de pouvoir et nous évaluons ses potentialités en tant qu'outil de progrès social.

Ensuite, nous traitons la question du changement identitaire. Nous explorons notamment le passage à la postmodernité, le phénomène de l'individualisation des sociétés, la reconstruction de la sociabilité à travers des formes de néo-tribalisme.

En parallèle, nous analysons les différents facteurs psychologiques qui provoquent cette mutation identitaire induite par l'utilisation des réseaux d'ordinateurs. Finalement, après une brève présentation des changements identitaires en Algérie, nous voyons comment l'émergence des communautiques peut s'avérer la solution pour une appropriation culturelle d'Internet par les algériens.

Enfin, nous exposons l'analyse des données recueillies sur Internet par l'entremise des questionnaires remplis par les internautes algériens: l'enquête réalisée par IDEATIC et Med & Com publiée en 2010 ainsi que l'étude CREAD «évaluation du programme OustraTic» réalisée en 2008. Nous débutons par une présentation des résultats partiels de l'enquête pour établir le profil des internautes. Pour répondre aux objectifs de cette thématique, nous procédons à l'analyse du discours des internautes portant sur les enjeux et les conséquences de l'intégration d'Internet dans leur vie. Cette analyse doit nous permettre d'anticiper les impacts sociaux d'Internet, principalement sur l'identité et la culture.

## **1 - LES DISCOURS PESSIMISTES ET OPTIMISTES**

L'affrontement entre les tenants des deux types discours est inhérent à cet article. L'idéologie pessimiste soutient l'idée qu'Internet ne favorisera pas le progrès social, qu'il ira plutôt à l'encontre des intérêts sociaux puisque les pouvoirs en place s'en serviront pour

instaurer un contrôle social et un marché mondial. Les pessimistes tiennent un discours conservateur. Par contre, les optimistes (ou encore les progressistes) croient qu'Internet a tout le potentiel pour favoriser le progrès social à condition, d'éduquer la population à une utilisation intelligente du réseau et d'apporter des modifications à nos systèmes sociaux désuets.

Nous avons pris connaissance des principaux points, à l'origine des débats portant sur l'intégration de l'informatique dans nos sociétés, des plus anciens aux plus récents. A l'époque des ordinateurs centraux, l'idéologie dominante était principalement pessimiste et se rapprochait de l'ouvrage de science-fiction «1984» de George Orwell. A cette époque, les optimistes étaient considérés comme des utopistes. Ainsi, on ne prenait guère au sérieux leurs propos et leurs opinions. Le développement de la miniaturisation a ouvert la porte à la décentralisation, en créant des ordinateurs personnels accessibles à tous. Les pessimistes n'ont pas changé leur fusil d'épaule mais ont simplement réorienté leur tir vers d'autres cibles. Par exemple, ils affirment que l'ordinateur causera des préjudices irréparables aux sociétés, principalement à l'identité sociale. Avec le temps, les optimistes ont acquis une crédibilité dans les débats. Ils croient que la décentralisation et l'implication de la population au niveau des superstructures, accompagnées de l'automatisation de plusieurs secteurs de travail, devraient nous conduire vers une société de loisirs.

Le développement des réseaux informatiques, baptisés sous le thème globalisant d'Internet, a changé le paysage de nos sociétés. L'interactivité est à la base de ces réseaux et l'ubiquité planétaire qu'elle inspire est une première dans l'histoire de l'humanité et une chance à saisir. En permettant aux populations du monde entier de communiquer ensemble, Internet offre l'espoir de nouvelles alliances, d'une nouvelle organisation sociale, d'un progrès social. Mais il inspire aussi des craintes concernant la perte de l'identité, la perte de la vie privée et des excès du capitalisme.

Les réseaux informatiques représentent de nouvelles voies de recherche des plus intéressantes. Les études autour de ce sujet devraient nous permettre de prévoir les changements sociaux qu'ils apporteront et d'anticiper leurs impacts sur la culture et sur les relations interpersonnelles. On ne peut prévoir exactement tous les impacts de l'informatique sur nos vies mais un fait est indéniable :

l'informatique est là pour durer, d'où l'intérêt d'une gestion intelligente de son usage. Les plus optimistes, face à l'évolution du micro-ordinateur associé aux réseaux, sont persuadés de détenir la solution qui empêchera la mise en place de systèmes totalitaires; cette solution c'est l'échange de l'information:

*«Il est difficile, voire impossible de marcher au pas une civilisation accoutumée aux délices du libre accès à l'information. Nous n'avons encore rien vu. Ce que nous avons déjà vu est fascinant. Ce qui nous attend transcende l'imagination des visionnaires les plus fous: c'est le nouveau monde du multimédia. Sachons en tirer la quintessence et en faire un instrument de liberté et d'épanouissement pour tous»* (Ichbiah et Al, 1994: 226).

Ces différents concepts nous ont permis de nous familiariser avec les principaux discours entourant l'arrivée des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Afin de donner une assise théorique à notre article, nous allons examiner, dans ce qui suit, les impacts sociaux que provoque le réseau Internet.

### **1.1 - L'appropriation d'Internet**

Le concept d'appropriation est fondamental dans l'analyse des enjeux sociaux d'Internet puisque l'avenir de nos sociétés en dépend grandement.

Harvey (1996: 27) l'a défini de façon très claire: situé à l'intersection de la psychologie et de la sociologie, il est utilisé pour rendre compte des observations que l'on peut faire sur les usages des médias interactifs. Il peut servir à analyser des comportements, des échanges, des formes concrètes d'actions communicationnelles et de présentations qui génèrent à la fois une meilleure maîtrise des objets techniques et une production de signes culturels.

Dans cet article, nous observons trois types d'appropriation: le premier est l'appropriation des outils de communication et des réseaux par la population. Pour que cette dernière participe à l'évolution du réseau et aux prises de décisions, elle doit rapidement se familiariser avec les outils de communication afin d'éviter des inégalités d'accès entre les pauvres et les riches, entre le nord et le sud et entre le peuple et l'Etat. Le second est l'appropriation du réseau par l'Etat en vue d'exercer un contrôle social par l'utilisation des systèmes d'identification et par la censure des contenus. Le troisième est l'appropriation des réseaux par les industriels qui rêvent de faire

d'Internet un immense marché mondial où la population est réduite à un rôle de consommation.

L'appropriation d'Internet nécessite une participation active et constante de la part de ceux qui la recherchent. Elle requiert une implication dans les débats, la création de contenus, etc. Cette question conduit à une double interrogation: les internautes sont-ils conscients de ces phénomènes et comment comptent-ils s'impliquer socialement?

## 2 - LE NOUVEAU MONDE VIRTUEL

Le nouveau monde virtuel n'a aucune frontière, aucun terrain géographique et surtout il n'appartient à personne.

L'évolution du monde contemporain s'est déroulée jusqu'à présent sur deux territoires géographiques. Le premier est le vieux continent, régi sur le mode féodal, à savoir une élite monarchique (*déterminée par Dieu*) qui avait le contrôle sur la population. Un deuxième territoire s'est ajouté avec la découverte des Amériques. Le Nouveau Monde, abolissant le système féodal, a créé un nouveau système démocratique basé sur l'égalité et les droits de chacun, dans le cadre d'une économie capitaliste. Ce système n'est pourtant pas tellement différent du précédent puisqu'il est également constitué par le pouvoir d'une élite, liée par l'argent et qui contrôle le peuple.

Depuis, un Nouveau Monde Virtuel a récemment surgi: Internet. Celui-ci inspire autant d'espairs de changements sociaux, avec un avenir basé sur de nouvelles valeurs, que ce que la découverte des Amériques a pu représenter pour ses premiers colons. Ce monde est actuellement en construction et les idéaux des nouveaux colons du monde virtuel entrent en conflit avec les tenants du monde moderne. Il y aura une nouvelle révolution, reste à savoir qui sera le vainqueur.

D'un côté, se situent les nouveaux colons du monde virtuel qui veulent établir un ordre basé sur une coopération internationale et de l'autre, se trouve le système actuel, composé d'élites, de gouvernements et d'industriels qui échafaudent des plans machiavéliques afin de s'emparer du monde virtuel. Le conflit entre ces deux instances se déroule à deux niveaux: le réel et le virtuel.

Les débats portant sur le développement d'Internet sont de plus en plus présents sur les réseaux. Pour l'instant, l'élite intellectuelle en expose les grandes lignes et dirige les débats, tout en insistant

fortement pour que la population d'internautes se manifeste et participe. Les plus optimistes, comme Pierre Lévy, prônent «*l'intelligence collective*» [(L'intelligence collective. Pour une anthropologie du cyberspace (1994)] ce qui veut dire concrètement: un monde basé sur l'accès et le partage des connaissances; un monde où les citoyens sont en constante interactivité. L'intelligence collective implique une participation grandissante de la population aux questions sociales, ce qui pourrait nous entraîner vers une conscience collective. Le pouvoir du peuple se manifestant sur Internet finirait par se transférer dans le monde réel.

L'élite internaute s'évertue donc, dans un premier temps, à faire comprendre aux nouveaux colons les potentialités qu'offre ce nouveau monde et, dans un second temps, à les sensibiliser aux stratégies de l'élite du monde réel qui veut s'approprier le monde Internet.

### **2.1 - Les nouveaux colons**

Les colons de ce nouveau monde pourraient être classés en plusieurs catégories importées du monde réel. Pour n'en nommer que quelques-unes, disons qu'il y a:

- les serviteurs de l'Etat qui, évidemment, cherchent à contrôler les populations grâce à ce média;
- les industriels qui s'approprient le réseau afin de créer un nouveau marché mondial et de mettre leurs entreprises à la tête du monde;
- les activistes qui se servent d'Internet pour défendre une cause sociale;
- les perturbateurs qui entretiennent des sites controversés pornographie, fascisme, sectes etc.;
- la population générale, les internautes qui cherchent de l'information, des relations, des activités diverses;
- ceux qui nous intéressent particulièrement: les intellectuels et artistes qui réfléchissent sur les potentialités et les usages des nouvelles technologies de l'information et de la communication et participent à la création du nouveau monde virtuel. Chacun de ces regroupements prend la forme d'une bande, c'est-à-dire qu'il s'inscrit dans une structure horizontale, égalitaire et non hiérarchique, tout à l'image d'Internet.

La bande c'est aussi ce que Harvey (1995) appelle «*communautaire*», c'est-à-dire des rassemblements de gens sur Internet partageant des intérêts communs et dont l'aspect fondamental est d'être le miroir de notre propre image. Voyons maintenant quelques-unes des bandes qui participent à la conception et à la création d'Internet.

### **2.2 - Les cyberpunks**

Ils apparaissent en 1984, avec le roman «*Neuromancer*» de William Gibson, en prenant le slogan des punks d'Angleterre de la fin des années 70. Leur définition la plus générale est: toute personne qui navigue sur le web en pensant, en écrivant et en réalisant de l'art à partir des médiums technologiques. On leur attribue le pouvoir de concevoir le futur beaucoup plus clairement que leurs contemporains et de vouloir changer les choses.

### **2.3 - Les Hackers**

Le groupe qui fait le plus parler de lui dans les médias et dans le monde virtuel, est certainement celui des Hackers. Ces derniers sont divisibles en sous-groupes: par exemple les Crackers, les Swappers, les Cypherpunks; ils mènent tous un combat similaire, mais en visant des cibles ou en posant des actions différentes. Les Hackers sont généralement des professionnels de l'informatique et de la programmation, qui ont comme jeu préféré de déjouer la sécurité des systèmes informatiques des gouvernements et des compagnies. Leur action peut être uniquement ludique ou contestataire avec comme but ultime celui de rendre publiques des informations confidentielles du gouvernement ou encore, de rendre des logiciels ou des produits informatiques accessibles gratuitement à la communauté d'internautes. Dans les deux cas les victimes crient au scandale, au piratage et la presse dénonce. Ceux qui détiennent le pouvoir les considèrent alors comme des cafards qui détruisent et volent les compagnies de logiciels, comme des gens qui ont comme seul but d'anéantir et de détruire le système et de créer l'anarchie.

### **2.4 - Internet comme nouvel espace de pouvoir**

Lacroix disait que, dans toute la société animale, la vitesse supérieure est une arme. Il est persuadé qu'avec un temps d'interactivité mondiale absolue, nous créerons une société cybernétique. Le cyberspace deviendra objet de pouvoir; il y a eu une

tyrannie de l'espace réel, il y aura maintenant une tyrannie du temps réel:

*«Autant la mondialisation des échanges d'homme à l'homme est une chose merveilleuse, autant l'interactivité mondiale est à mon avis une chose redoutable. Mais je redoute la suprématie d'un temps mondial unique, d'un temps cosmique d'unification appliquée à la terre. Car l'unification est forcément tyrannique».* (Lacroix, n.d. -b 2).

## **2.5 -Le pouvoir nomade/ LA TAZ (Temporary Autonomous Zones)**

La volonté de contrôle d'Internet ouvre la voie à de nouveaux concepts. Ne parlons plus d'institutions afin d'identifier le lieu du pouvoir où la population peut prendre parole et se manifester, ces lieux n'existent pas dans le cyberspace. Deux concepts similaires les remplacent. Le premier est le pouvoir nomade. Entre les mains du gouvernement et des industriels, il représente une menace puisqu'il est flottant et diffus. Inaccessible, il enlève le pouvoir de contestation au peuple et ouvre la voie à l'autoritarisme. De l'autre côté, se situe la TAZ «Hakim Bey (1991)». Elle est similaire au pouvoir nomade sauf qu'elle est entre les mains des internautes. Il s'agit en fait de lieux mouvants, d'enclaves, situés aussi dans le cyberspace, des lieux de contestation où se font des soulèvements quotidiens. La TAZ vient donc faire le contrepoids au pouvoir nomade.

*«Dans un contexte à double sens, la société contemporaine des nomades devient à la fois un champ de pouvoir diffus, non localisé et une machine-vision fixe prenant l'apparence du spectacle. Le premier permet l'apparition d'une économie globale, tandis que le second agit comme une garnison postée sur divers territoires, maintenant l'ordre de la marchandise par le biais d'une idéologie choisie en fonction de l'endroit»* (Critical Art Ensemble, n.d. -a: 4)

Pour conclure sur ce chapitre, les pessimistes, indépendamment de leur discipline, ont mené toutes leurs recherches ou réflexions dans le contexte social du vingtième siècle. Leur expérience de vie, à cause du chaos que leur a inspiré ce siècle, les amène à se méfier du progrès ; à leurs yeux, le progrès sert toujours les intérêts d'une classe sociale dominante, au détriment du reste du monde. Ils devront donc coexister avec les NTIC puisqu'elles sont là pour rester. Plutôt que de s'apitoyer sur leur sort, ils tentent d'imaginer un avenir meilleur basé sur une vision quelque peu utopique. C'est comme lorsque l'on conduit une voiture: si l'on se contente de regarder la route disparaître sous la

voiture, inévitablement on ira droit vers le mur. Il en est de même si l'on reste les yeux fixés sur le rétroviseur avec la nostalgie du passé. Par contre, si l'on se fixe un point éloigné, il est plus facile d'anticiper, de réagir et d'éviter les obstacles virtuels. En fait, idéalement l'on doit regarder partout, ce qui n'est pas le cas des discours sur l'avenir des NTIC puisqu'on se promène d'une extrémité à l'autre.

### **3 - IDENTITE EN MUTATION**

Quels sont les éléments déterminants qui causent des changements culturels et identitaires chez les algériens? Pour répondre à cette interrogation, nous analysons tout d'abord les concepts suivants :

#### **3.1 - Identité et culture**

Ces deux concepts sont appelés à connaître des transformations majeures:

1. l'identité algérienne en tant qu'appartenance à un groupe social dont les membres partagent des caractéristiques communes: une idéologie, une vision du monde, un mode de vie, une langue etc.
2. la culture en tant que moyen d'expression de cette identité à travers l'art, la littérature, la musique, la science, le savoir collectif, entre autres.

#### **3.2 - Le moi intime et le moi social**

Selon les discours psychanalytiques, l'identité d'une personne se caractérise par le paradoxe d'être à la fois semblable et différente des autres. L'extérieur d'un individu (le moi social) se manifeste à travers le paraître et l'action du sujet. A l'opposé, l'aspect intérieur de la personnalité (moi intime) est rarement accessible à autrui.

#### **3.3 - Individualité/néo-tribalisme**

L'individualisme est perceptible dans l'utilisation de l'ordinateur qui provoque une rupture des liens sociaux, puisqu'il faut s'isoler pour s'y brancher. Au contraire, il faut porter son attention sur la personne qui n'existe que par rapport aux autres.

Il s'agit en fait d'une nouvelle forme sociale de tribalisme, un néo-tribalisme: des regroupements de personnes construits autour d'intérêts communs.



Nous prendrons appui sur l'enquête réalisée par Harvey en 1995 auprès des internautes. Nous verrons que l'appropriation culturelle d'Internet en Algérie se fait, en partie, par le groupement de ce que Harvey appelle la communautique: *«les communautiques virtuelles constituent l'un des éléments fondamentaux dans l'analyse de la diffusion et de l'appropriation des médias interactifs. On entend par communauté virtuelle un ensemble de personnes constituant un réseau où les intérêts des membres se rejoignent et où l'on utilise un code de communication commun par des liens électroniques, des interfaces graphiques (icônes, textes, images, schémas). La communauté virtuelle est un niveau de conscience, c'est la communauté, autant que le petit groupe et l'individu, qui donne un sens à l'information»* (Harvey, 1995:29).

Nous avons noté dans l'ouvrage de Harvey quelques caractéristiques révélatrices de l'appropriation culturelle d'Internet; en voici les grandes lignes.

Premièrement, cette enquête nous démontre que la première raison incitant un individu à s'informatiser est de communiquer avec des amis, des collègues ou des clients; la deuxième raison est professionnelle; la troisième concerne l'accès à des banques de données. Il expose ensuite les motifs qui poussent les gens à participer aux messageries conviviales. Parmi ceux-ci nous pouvons citer: caractère intimiste des dialogues et des rencontres; possibilité de rencontres nombreuses; vaincre la solitude et briser l'isolement; facilité de trouver rapidement des individus ou des groupes qui partagent nos intérêts; communiquer avec des amis et collègues; contrer les grandes distances et l'éloignement géographique; etc.

Pour conclure, la culture et l'identité en général et orientale en particulier, ont subi des mutations dues aux différentes révolutions sociales et à la mondialisation. Aujourd'hui, les NTIC caractérisées par le pouvoir décentralisant, ont légitimé l'expression individualiste grâce à Internet. L'identité sociale élaborée autour d'un noyau représenté par le gouvernement et la religion, s'est déconstruite à travers le rejet des valeurs religieuses et de l'Etat pour suivre le courant mondial de l'individualisation. Finalement, il s'ensuit un revirement de situation puisque nous observons, sur Internet, la construction de la socialité autour d'intérêts communs ce qui a entraîné la création de communautiques et la naissance du Néo-

tribalisme. Ces regroupements d'internautes reposent sur de nouvelles bases sociales. Ses communautiques plus connues par ce que l'on appelle les réseaux sociaux.

#### 4 - LES ALGERIENS FACE A INTERNET

Nous allons maintenant analyser plus en profondeur la pensée des internautes algériens, afin de répondre aux trois objectifs de ce document.

- 1- position des internautes algériens face à Internet, positive ou négative et son impact sur la culture et l'identité;
- 2- Les internautes sont-ils conscients des débats qui se jouent sur le net, si oui, quelles sont leurs prises de position;
- 3- l'analyse des facteurs de l'expression moi intime/moi social, et pratique individualisme/néo-tribalisme, premier signe de changements identitaires et culturels.

Nous avons mené une enquête auprès d'un échantillon hétérogène, de divers profils. L'administration du questionnaire s'est faite par le biais d'Internet, auprès des cybercafés en face à face. Le tableau suivant nous explicite les caractéristiques générales des répondants:

Réponses	-25		25		45		+45		Total	Total %
Sexe	H	F	H	F	H	F	H	F		
Nombre de répondants	40	18	25	12	10	5			110	100%
	Lieux de résidence									
Alger	30	12	18	5	8	5			78	70,90%
Autres	10	6	7	7	2	0			32	29,09%

Source: Aziz NAFA «enquête menée auprès des Internaute algériens»

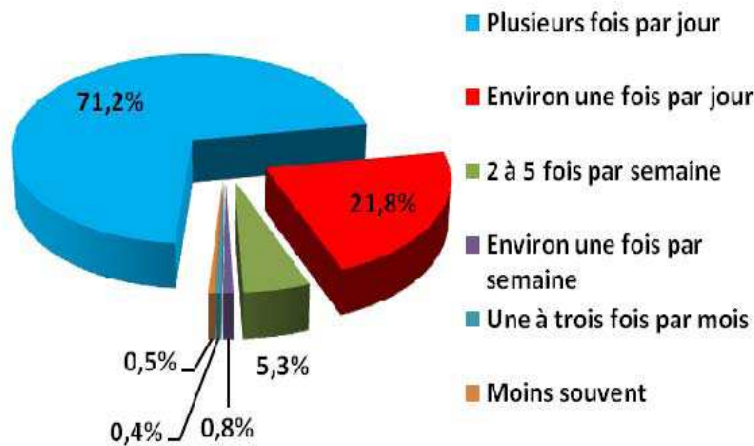
Nous avons exposé les grandes lignes de l'enquête effectuée essentiellement par Med&Com et IDEATIC «enquête 2010» comparativement aux autres: MPTIC (Ministère de la poste et des technologies de l'information et de la communication) par le biais de l'étude réalisée notamment par le CREAD (Centre de recherche en économie appliquée pour le développement) afin de déterminer le profil des internautes algériens. Par la suite nous avons établi les similitudes avec le profil de nos répondants. La façon de procéder est la suivante: nous avons fait une analyse à rebours des objectifs, c'est-à-dire que contrairement à l'étude qui s'est effectuée du général (évolution du discours informatique) au spécifique (les changements

identitaires), nous avons procédé en débutant par l'analyse des objectifs du 3<sup>ème</sup> au 1<sup>er</sup>.

Cette méthode nous amène à observer les changements provoqués par Internet en partant de l'individu et en allant vers le collectif.

Sur la base des données

de l'enquête Med&Com et IDEATIC, dont l'échantillon est de 5 944 internautes via un questionnaire électronique publié sur plusieurs sites web populaires algériens, il apparaît que pour plus de 90% d'entre eux, Internet fait partie de leur quotidien depuis au moins un (01) an. Ils se connectent au moins une fois par jour et passent en moyenne une à deux heures devant leur écran comme le montre le graphique suivant:

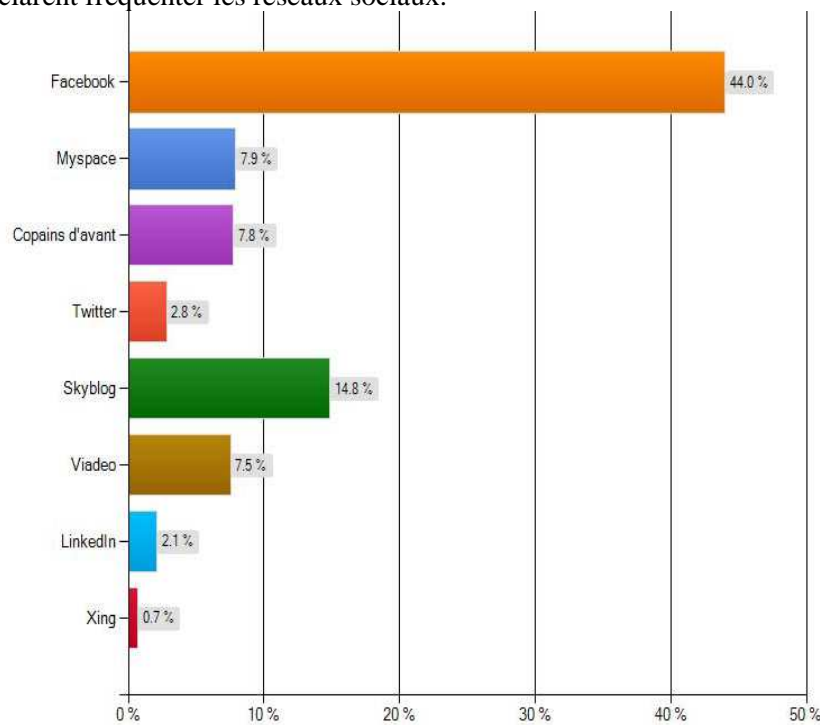


Source: Enquête IDEATIC et Med&Com publiée 2010.

L'analyse des questions de recherche a été effectuée essentiellement sur une base qualitative pour mieux comprendre, expliquer le comportement des internautes sur le Net et déterminer ainsi les impacts éventuels. L'analyse a révélé de nombreux facteurs permettant d'envisager que, d'ici peu, des changements identitaires et culturels seront perceptibles en Algérie du fait du branchement de la population sur Internet. Premièrement, l'intérêt manifesté par les internautes de naviguer sur Internet, à la recherche de sites représentatifs de leurs intérêts particuliers, a pour effet de revaloriser la personne face à elle-même et, du même coup, favorise l'expression

et l'extériorisation du moi intime. Ce facteur est à la base du changement identitaire personnel.

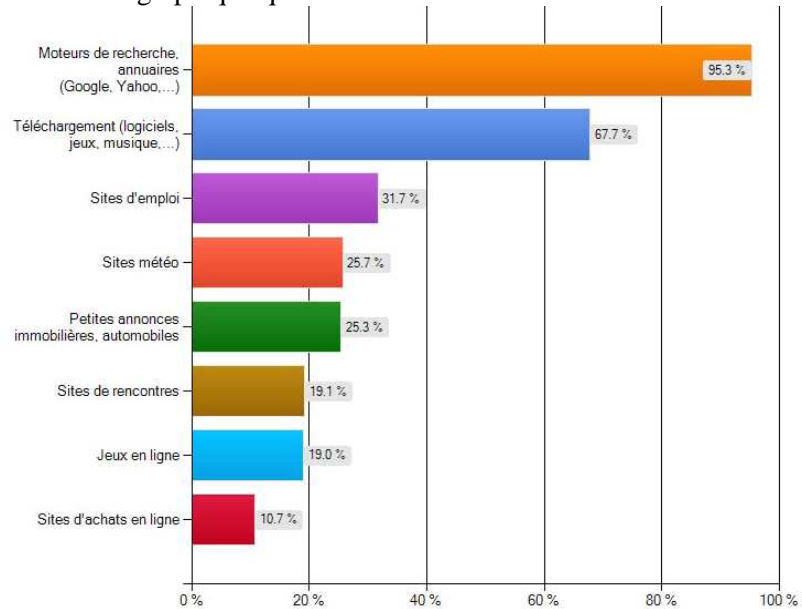
Deuxièmement, les premiers signes de l'avènement du néo-tribalisme dans le virtuel se manifestent par des groupements centrés autour d'intérêts communs. Dans le réel, il y a un partage des connaissances avec la famille et les amis des répondants. Ces éléments annoncent le transfert de l'identité individuelle vers une nouvelle forme d'identité collective qui pourrait modifier le paysage social algérien. Le graphique ci-dessous nous explicite parfaitement l'intérêt des internautes algériens à aller dans des groupements d'intérêt et donc, créer des communautés qui convergent vers des préoccupations communes et des intérêts communs. 57.9% des enquêtés déclarent fréquenter les réseaux sociaux:



Enquête IDEATIC, Med&Com publiée 2010

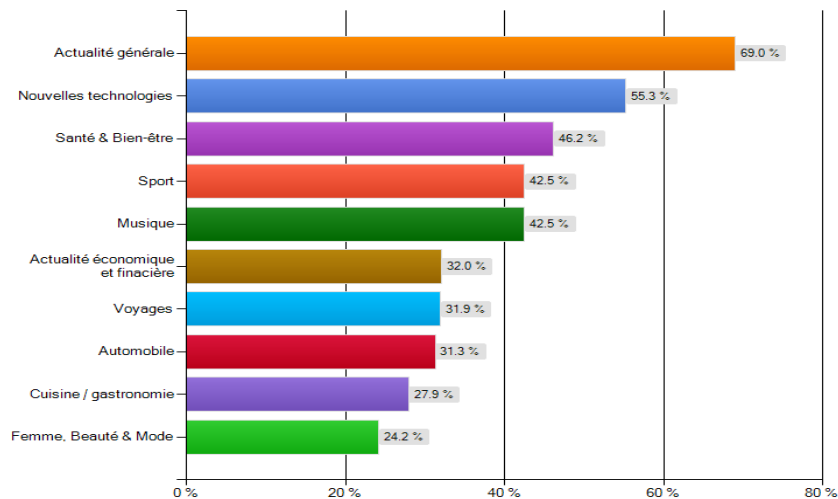
Troisièmement, le niveau de conscience des internautes, face aux enjeux sociaux débattus sur Internet, ne s'exprime pas par une coalition sociale entre eux. La conscience sociale est perceptible par

leur intérêt pour les sites d'informations qui les ont amenés à prendre position face à la menace de censure d'Internet, mais elle ne se manifeste pas par des actions concrètes. Diverses raisons expliquent cela dont le fait que les internautes n'ont pas beaucoup d'expérience de navigation dans ce nouveau monde et n'en sont encore qu'au stade de la découverte. L'enquête conforte nos conclusions comme l'illustre le graphique qui suit:



Enquête: IDEATIC, Med&Com publiée 2010

Quatrièmement, les premiers signes d'une appropriation culturelle d'Internet par les internautes algériens s'expriment par leur préférence de navigation sur des sites web. Leur vision d'avenir très optimiste leur fait croire qu'Internet sera un excellent diffuseur culturel par sa capacité à transférer les connaissances et à répandre la culture algérienne aux quatre coins du monde. Nous associons nos données à celles réalisées par l'enquête citée précédemment, comme le montre le graphique suivant:



Enquête IDEATIC, Med&Com publiée 2010

On peut également anticiper une amélioration de la langue parlée et écrite autant arabe, française qu'anglaise, puisqu'Internet incite à la lecture et à l'écriture.

Donc, il y aura des changements identitaires et culturels engendrés par le branchement de la population au réseau Internet. Cependant, il faut garder à l'esprit, comme l'a mentionné un répondant, que «*Nous n'en sommes qu'aux balbutiements en termes d'impact (...) je qualifierais Internet de Far West des temps modernes*».

## 5 - CONCLUSION

Nous avons insisté sur un enjeu important pour l'avenir d'Internet, celui de l'appropriation du pouvoir. Ce pouvoir est présentement disputé entre les industriels et leurs intérêts commerciaux, le gouvernement et son intérêt à contrôler les contenus et enfin, les internautes qui défendent la libre expression sur Internet. Notre problématique était donc de percevoir, à travers le discours des internautes, leur degré de conscience face à ces enjeux et débats. En second lieu, l'objectif principal de ce texte visait à anticiper les changements identitaires et culturels qu'Internet provoquera au sein de la société algérienne.

Nous avons conclu qu'il y aura, en effet, des changements notables perceptibles au cours des prochaines années. Il ne restera plus qu'à

réfléchir sur la forme qu'ils prendront et imaginer les scénarios qui nous permettront de faire d'Internet un outil du progrès social.

Les changements sociaux en Algérie renvoient au rejet d'une identité sociale normalisante construite autour d'un noyau central, soit la religion et le gouvernement. Ce rejet a permis à l'individu, moderne, d'éclorre et d'exprimer sa spécificité propre allant jusqu'à un narcissisme postmoderne, révélateur du moi intime. De ce fait, l'individu s'est créé de nouvelles attentes personnelles: des réalisations hors sphère sociale. L'identité normative était le reflet de la domination du moi social au détriment du moi intime.

L'individualisme est, pour sa part, le reflet d'un désir d'expression d'une extrémité à l'autre tout en valorisant l'Etat. Aujourd'hui, les nouvelles technologies de l'information et de la communication permettent à l'individu d'exprimer sa spécificité d'une autre façon, notamment à travers une coalition d'individus concentrés autour d'intérêts communs.

Le néo-tribalisme (ou la communautique) peut donc être perçu comme la reconstruction d'une socialité autour, non plus d'un noyau normalisant, mais d'une multitude de noyaux décentralisés, chacun des regroupements d'individus étant autant de cellules permettant la formation de nouveaux tissus sociaux. Le néo-tribalisme est actuellement perceptible dans le cyberspace, tels les plus connus (Youtube, Face Book, Twitter, Myspice...) et l'enquête (IDEATIC, Med&Com) auprès de 5 944 internautes le démontre parfaitement. Il devrait ultérieurement s'étendre au monde réel. Lorsque ces fruits seront réunis en grappes, une nouvelle identité collective algérienne aura vu le jour.

#### Références bibliographiques

- Ader M.**, 1984. «*Le choc informatique*». Paris, éd. Denoël.
- Aftel** (Association Française de la Télématique Multimédias), 1996. «*Internet, les enjeux pour la France*». Ed A Jour.
- Auge M.**, 1994. «*Le sens des autres: Actualité de l'anthropologie*». Paris, éd Fayard.
- Aude M.**, 1994. «*Pour une anthropologie des mondes contemporains*». France: Ed Aubier.
- Asimov A.**, 1957. «*Face aux feux du soleil*», Paris. Ed J'ai lu.
- Baquiast J-P.**, 1999. «*Internet et les administrations, La grande mutation*». Imprimerie Floch à Mayenne.

- Barlow J-P.** «Déclaration d'indépendance du cyberspace». NervaNet, [En ligne]
- Bye H.**, TAZ. Babelweb, [En ligne].
- Bosvert Y.**, 1995. «*Le postmodernisme*», Quebec, Les Editions du Boréal.
- Boss G.**, 1987. «*Les machines à penser: l'homme et l'ordinateur*». Zurich: Ed du grand midi.
- Breton Ph.**, 1996. «L'utopie du village planétaire». In *Planète Internet*, n°9, p. 46.
- Cloutier J-P.**, 1996. «*Les communautiques*». Des collectifs intelligents; entretien avec Pierre Léonard Harvey, i-cormédia, [en ligne].
- Critical art ensemble.** «*La résistance électronique*». Babelweb, [en ligne].
- Critical art ensemble.** «*Mythologie du terrorisme sur le net*». Babelweb, [en ligne]
- Cread**, 2008. «*Enquête auprès des ménages algériens réalisées dans le cadre de l'étude d'évaluation du programme*», Oustratic.
- De Linval R C.**, «*L'Internet à t-il une valeur intrinsèque*», i-cormédia. [En ligne].
- Falk R.**, 1996. «*Vers une domination mondiale de nouveau type*». Le monde diplomatique (Mai): pages: 16, 17. [En ligne].
- Fisher K.**, «*La conscience d'un cracker*». Nirvanet. [En ligne].
- Harvey P-L.**, 1995. «*Cyber espace et communautaire*». Quebec, les presses de l'Université Laval.
- De La Pommeraye I., & Larchers** (1994). «*Planète multimédia*». Paris, Ed Dunod.
- IDEATIC & Medcom**, 2010. «*Enquête nationale auprès des internautes algériens*».
- Lacroix G.**, «*Cybernétique et société: Norbert Wiener ou les déboires de la pensée subversive*». Terminal, page 61. [En ligne].
- Lapassad G.**, «*Qu'est ce que le cyberpunk ? Littérature et contre-culture*». Babelweb. [En ligne].
- Orwell G.**, 1950. «*1984 (Nineteen Eighty-Four)*». Paris: Editions Gallimard.
- Saluden Fr.**, 1998. «*Tout l'Internet en France*» 1988. Ed Marabout.
- Vitalis A.**, 1988. «*Informatique, pouvoir et liberté*». Paris: Ed Economica.